

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO
COORDENADORIA DE ESTÁGIOS

**ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLANTAÇÃO DE
UM COLÉGIO COM PERÍODO INTEGRAL**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE ESTÁGIO

GISELE SIMAS
MONIQUE CLASEN

Florianópolis, julho de 2000

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO
COORDENADORIA DE ESTÁGIOS

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLANTAÇÃO DE UM COLÉGIO COM PERÍODO INTEGRAL

MONOGRAFIA ELABORADA PARA OBTENÇÃO DO TÍTULO DE
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO DA
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Gisele Simas
Monique Clasen

Orientado por:
Prof. Gilberto Moritz

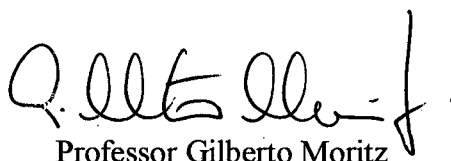
Co-orientado por:
Prof. Paulo Cesar da Cunha Maya

Área de concentração:
Administração Geral

Florianópolis, julho de 2000

Este trabalho de conclusão de Estágio foi apresentado e julgado perante a Banca Examinadora que atribuiu nota _____ a Gisele Simas e Monique Clasen, na disciplina Estágio II – CAD 5401.

Banca Examinadora

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'G. Moritz', with a stylized flourish at the end.

Professor Gilberto Moritz

Presidente

Professor Paulo Cesar da Cunha Maya

Membro

Professor Maurício Pereira

Membro

Aos meus pais, Ilson e Dalila, minha irmã, Juliana,
pelo amor, carinho e dedicação prestados a mim e
por terem me dado a possibilidade de chegar até aqui.

Ao meu noivo, Fabrizio, o meu grande amor, que
soube me fazer sorrir e sonhar em momentos
inesquecíveis de minha vida.

Sinceramente e com amor.

Gisele

Dedico o presente trabalho à minha mãe Neli e à
minha irmã Emanuelle, por serem pessoas tão
maravilhosas, que sempre me apoiaram e me
confortaram nos momentos em que mais
precisei, tornando-se fundamentais
na minha vida.

Monique

AGRADECIMENTOS

Aos meus Pais, vocês não me ensinaram a estabelecer metas mas sempre me encorajaram a ser a melhor, em tudo o que resolvesse fazer. Obrigada pelo apoio e por se orgulharem tanto de meu trabalho.

A meu noivo, Fabrizio Carlo Mezzari, pela colaboração e incentivo que me deu durante todo o tempo em que escrevi este trabalho. Seus sábios conselhos e inestimáveis contribuições fizeram desta empreitada ao mesmo tempo um desafio e uma fonte de grande prazer.

A minha irmã e amiga Juliana, fico tão feliz quando percebo que ainda existem pessoas como você: tão especial e tão bela em meio a tantas coisas comuns.

Aos meus amigos, Monique e Ricardo, companheiros presentes, fonte de uma verdadeira amizade.

A família Mezzari, José Arnaldo, Nair, Melissa e Isabella, pela força, ajuda e companheirismo compartilhados.

Gisele Simas

Aos meus pais Jaime e Neli, pelo carinho, apoio e oportunidades proporcionadas, me ajudando a trilhar meu caminho da melhor maneira possível.

Ao meu irmão Christian, pelo seu exemplo de determinação.

Ao Ricardo, pelo seu carinho, força e companheirismo e por estar sempre tão presente, torcendo e contribuindo para a realização dos meus ideais.

À Gisele e ao Fabrizio, por serem amigos tão especiais, prestativos e verdadeiros.

Um agradecimento muito especial à minha irmã Emanuelle, por ser uma pessoa tão querida, prestativa e amiga, sempre me ajudando e orientando nos momentos mais difíceis.

Monique Clasen

A Deus, por nunca ter nos deixado nos momentos difíceis, por todas as oportunidades que nos concedeu, pelas pessoas maravilhosas que entraram em nossas vidas, e por ter nos dado a possibilidade de trilhar nosso caminho até aqui.

Aos professores, Gilberto Moritz e Paulo Cesar da Cunha Maya, pela orientação deste trabalho, bem como ao apoio e estímulo prestados a nós.

A nossos mestres, os quais, através dos diferentes caminhos que traçaram, possibilitaram que nós avançássemos no desenvolvimento de nossas idéias.

A amiga Daniela, por sua contribuição e estímulo na elaboração deste trabalho.

Aos nossos amigos e colegas, que sempre nos acompanharam e nos ajudaram a chegar até aqui.

A todos os que de alguma forma contribuíram para a realização desta obra.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	iv
LISTA DE TABELAS.....	viii
SINOPSE.....	xi
ABSTRACT	xii
1 INTRODUÇÃO.....	13
2 OBJETIVOS	15
2.1 OBJETIVO GERAL.....	15
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
3.1 CONCEITO E TIPOS DE PROJETOS.....	16
3.1.1 De acordo com objetivos econômicos:.....	16
3.1.2 De acordo com objetivos empresarias:.....	17
3.1.3 De acordo com objetivos de tomada de decisão:.....	17
3.2 ASPECTOS LEGAIS E JURÍDICOS.....	18
3.3 ASPECTOS ECONÔMICOS E MERCADOLÓGICOS.....	20
3.3.1 Estratégia competitiva.....	28
3.4 ASPECTOS TÉCNICOS.....	29
3.5 ASPECTOS FINANCEIROS E CONTÁBEIS.....	31
3.6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	34
4 METODOLOGIA DO TRABALHO	37
4.1 TIPO DE PESQUISA.....	37
4.2 TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS PARA A COLETA DE DADOS.....	38
5 ASPECTOS MERCADOLÓGICOS.....	42
5.1 MERCADO CONSUMIDOR.....	42
5.1.1 Metodologia da pesquisa sobre o consumidor.....	42
5.2 RESULTADOS DA PESQUISA.....	45
5.2.1 Primeiro: IDENTIFICAÇÃO DO CONSUMIDOR EM POTENCIAL.....	45
5.2.2 Segundo: CARACTERÍSTICAS DO CONSUMIDOR.....	47
5.2.3 Terceiro: OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS.....	52
5.2.4 Quarto: PERFIL DO ENTREVISTADO.....	55
5.2.5 Quinto: CRUZAMENTO DOS DADOS.....	66
5.3 CONCLUSÕES DA PESQUISA.....	71
5.4 RECOMENDAÇÕES.....	72
5.5 ESTRATÉGIA MERCADOLÓGICA.....	73
5.5.1 Análise do mercado.....	73
5.5.2 Plano de Ação.....	74
6 ASPECTOS JURÍDICOS E LEGAIS.....	75

6.1 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA	75
6.2 REGISTRO E CONTRATO DE SOCIEDADE POR COTAS DE RESPONSABILIDADE LIMITADA	75
6.3 OBSERVAÇÕES PARA REGISTRAR UMA ESCOLA	77
6.3.1 Credenciamento de instituições.....	77
6.3.2 Autorização de funcionamento.....	78
6.3.3 Reconhecimento.....	79
6.3.4 Autorização e/ou admissão de professores.....	80
6.3.5 Autorização de secretários e diretores.....	80
7 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	81
7.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	81
7.2 ATRIBUIÇÕES, ROTINAS E REMUNERAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS.....	82
7.2.1 Quanto as rotinas e atribuições dos funcionários ficou estabelecido as seguintes funções e responsabilidades:.....	82
7.2.2 Quanto ao regime de trabalho e ordenados ficou estabelecido:.....	84
7.3 SERVIÇOS TERCEIRIZADOS.....	86
7.4 FUNCIONAMENTO DA EMPRESA.....	87
8 ASPECTOS TÉCNICOS	88
8.1 LOCALIZAÇÃO.....	88
8.2 LAY-OUT.....	88
9 ASPECTOS CONTÁBEIS E FINANCEIROS	90
9.1 ANÁLISE FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO.....	92
9.1.1 Estrutura do empreendimento e investimento em obras:.....	92
9.1.2 Usos e fontes.....	95
9.1.3 Custos Globais.....	96
9.1.4 Salários, encargos e serviços terceirizados.....	97
9.1.5 Despesas.....	99
9.1.6 Custos Variáveis.....	100
9.1.7 Deduções e depreciações.....	101
9.1.8 Balanço de abertura.....	102
9.1.9 Demonstrativo de resultados.....	103
9.1.10 Receita bruta mensal dos dois primeiros anos.....	104
9.1.11 Cenários.....	105
9.1.12 Rentabilidade mensal do projeto – Ano 1.....	107
9.1.13 Rentabilidade mensal do projeto – Ano 2.....	108
9.1.14 Rentabilidade do projeto.....	109
9.1.15 Projeção dos financiamentos.....	110
9.1.16 Necessidades do capital de giro.....	111
10 CONSIDERAÇÕES FINAIS	112
11 ANEXOS	113
12 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	128

LISTA DE TABELAS

TABELA 01	Questão 01 – Você tem filhos, com idade escolar de 1ª a 4ª série?.....	45
TABELA 02	Questão 02 – Quantas crianças, com idade escolar de 1ª a 4ª série, residem em sua casa?.....	46
TABELA 03	Questão 03 – O seu filho(a) pratica quantas atividades extra-curriculares? ..	47
TABELA 04	Questão 04 – Quais são as atividades extra-curriculares que seu filho(a) pratica?.....	48
TABELA 05	Questão 05 – Além das modalidades que seu filho(a) pratica, existe alguma outra, que você gostaria que seu filho(a) também praticasse?	50
TABELA 06	Questão 06 – Você matricularia seus filhos num colégio com período integral, onde ofereça várias atividades extra-curriculares?.....	52
TABELA 07	Questão 07 – Quanto você estaria disposto a pagar, mensalmente, pela educação de seu filho(a)?	53
TABELA 08	Questão 08 – Na sua opinião, qual seria o local mais propício para a implantação de um colégio com período integral?	54
TABELA 09	Questão 09 – Sexo?	55
TABELA 10	Questão 10 – Idade?.....	56
TABELA 11	Questão 11 – Estado civil?	57
TABELA 12	Questão 12 – Qual sua ocupação?	59
TABELA 13	Questão 13 – Qual sua formação escolar?	60
TABELA 14	Questão 14 – Em que bairro você mora?	61
TABELA 15	Questão 15 – Qual é a principal estação de rádio que você costuma ouvir?..	62
TABELA 16	Questão 16 – Qual é o principal jornal que você costuma ler?	63
TABELA 17	Questão 17 – Qual é o principal canal de televisão que você costuma assistir?.....	64
TABELA 18	Questão 18 – Qual a sua renda familiar mensal?.....	65
TABULAÇÃO CRUZADA COM NÚMERO DE FILHOS:		
TABELA 19	Questão 08 – Local desejado	66
TABULAÇÃO CRUZADA COM MATRÍCULA:		
TABELA 20	Questão 18 – Renda familiar mensal	68
TABULAÇÃO CRUZADA COM NÚMERO DE MODALIDADES PRATICADAS:		

TABELA 21	Questão 03 – Matrícula em um colégio com período integral	69
TABULAÇÃO CRUZADA COM MENSALIDADE:		
TABELA 22	Questão 18 – Renda familiar mensal	70
TABELAS FINANCEIRAS:		
TABELA 23	Investimentos totais.....	92
TABELA 24	Discriminação da estrutura.....	92
TABELA 25	Equipamentos.....	94
TABELA 26	Índices auxiliares	95
TABELA 27	Usos e fontes.....	95
TABELA 28	Custos globais.....	96
TABELA 29	Despesas fixas.....	96
TABELA 30	Salários e encargos	97
TABELA 31	Salários e encargos (Ano 5 em diante).....	98
TABELA 32	Honorários da diretoria	98
TABELA 33	Serviços terceirizados.....	98
TABELA 34	Despesas comerciais	99
TABELA 35	Despesas administrativas.....	99
TABELA 36	Despesas financeiras	99
TABELA 37	Custos variáveis.....	100
TABELA 38	Consumo mensal (gás e óleo diesel).....	100
TABELA 39	Alimentação dos alunos	100
TABELA 40	Deduções	101
TABELA 41	Depreciação.....	101
TABELA 42	Balanço de abertura	102
TABELA 43	Demonstrativo de resultados	103
TABELA 44	Receita bruta – Ano 1.....	104
TABELA 45	Receita bruta – Ano 2.....	104
TABELA 46	Receita bruta total	105
TABELA 47	Cenário 1 – Pessimista (Receita Bruta Total).....	105
TABELA 48	Taxa de juros anual	105
TABELA 49	Taxa interna de retorno	105
TABELA 50	Cenário 1 – Realista (Receita Bruta Total).....	106
TABELA 51	Taxa de juros anual	106
TABELA 52	Taxa interna de retorno	106

TABELA 53	Cenário 1 – Otimista (Receita Bruta Total).....	106
TABELA 54	Taxa de juros anual	106
TABELA 55	Taxa interna de retorno	106
TABELA 56	Rentabilidade do projeto – Ano 1	107
TABELA 57	Fluxo de caixa projetado – Ano 1	107
TABELA 58	Rentabilidade do projeto – Ano 2	108
TABELA 59	Fluxo de caixa projetado – Ano 2	108
TABELA 60	Rentabilidade do projeto – Total	109
TABELA 61	Fluxo de caixa projetado – Total	109
TABELA 62	Taxa de juros anual	109
TABELA 63	Taxa interna de retorno	109
TABELA 64	Projeção dos financiamentos	110
TABELA 65	Sistema SAC/BNDES/FINEM	110
TABELA 66	Necessidades do capital de giro	111

SINOPSE

Essa monografia tem a finalidade de identificar e desenvolver as etapas necessárias à formulação de um projeto de viabilidade para a implantação de um colégio com período integral, para crianças com idade escolar de 1ª a 4ª série, no bairro Santa Mônica, no município de Florianópolis.

Para a realização deste empreendimento, desenvolveram-se pesquisas junto a concorrentes, instituições, livros, revistas, jornais e legislações, bem como uma pesquisa descritiva junto ao mercado consumidor potencial, objetivando abranger e analisar todo o planejamento necessário para a viabilização deste projeto.

Os resultados da pesquisa com consumidores potenciais revelaram que mais de 65% da população, que possui filhos com idade escolar de 1ª a 4ª série, são prováveis clientes do futuro colégio. Este dado demonstra um forte indicativo de viabilidade do empreendimento no local escolhido pelos consumidores, o bairro Santa Mônica.

Todas as informações foram coletadas a fim de atender ao mercado com qualidade e preços compatíveis. Mais do que atender bem o cliente, o objetivo é alcançar uma posição na lista de preferência dos consumidores. Para tanto, buscou-se encontrar soluções diferentes, mas que fossem práticas e que atendessem aos interesses dos clientes.

ABSTRACT

This monograph has the goal to identify and develop the indispensable steps to formulate a viability project to construct a full period school, for children who have the scholar age between first and forth degree, at Santa Mônica neighborhood, at Florianópolis.

To make this project, research have been developed at competitors, similar institutions, books, magazines, newspapers and laws, as well a descriptive research with the potential group of clients, to intent to embrace and analyze all the necessary planning to get this project viable.

The research results of the potential consumers disclosed that more than 65% of the population studied (people who have children between the specified age) probably would be clients of the future school. This data shows a strong sign of viability for this project at the local chose by the consumers, Santa Mônica neighborhood.

All the information have been collected to attend the market with quality and compatible prices. More than attend the clients as they deserve, the goal is reach out a position on the preference list of consumers. To make it real, this project has been developed with different but quite practice solutions to attend the clients interests.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo Geral

Desenvolver um projeto de viabilidade econômico-financeira para a operacionalização de um colégio com período integral, situado na cidade de Florianópolis.

2.2 Objetivos Específicos

- Analisar o mercado com a finalidade de obter informações a respeito de concorrentes e fornecedores;
- Realizar uma pesquisa mercadológica com o intuito de:
 - Traçar o perfil sócio-econômico dos possíveis consumidores;
 - Verificar a aceitação e a utilização dos serviços prestados pelo colégio, por parte dos consumidores.
 - Pesquisar quais os equipamentos, utensílios e instalações necessários para a implementação;
- Levantar e analisar os aspectos jurídicos e legais;
- Levantar e analisar os aspectos administrativos;
- Levantar os custos de implementação;
- Pesquisar os procedimentos contábeis e financeiros.

1 INTRODUÇÃO

Todo administrador tem como sonho a criação de seu próprio negócio. É a possibilidade de atuar verdadeiramente em todas as áreas em que se especializou durante os anos de faculdade. Ser o criador, gerente, decisor e planejador de todas as etapas de desenvolvimento desta empresa.

A criação do próprio negócio, muitas vezes, é prejudicada ou até mesmo invalidada, pela falta de uma análise conjuntural, por parte dos administradores, de todas as variáveis predominantes no sistema do empreendimento a ser desenvolvido.

Para que esse problema não aconteça, e com o intuito de obter maiores garantias de sucesso, o presente trabalho busca abranger e analisar todo o planejamento necessário para a viabilização econômico-financeira de um colégio com período integral, tendo por objetivo diminuir os riscos e construir bases sólidas para o empreendimento.

Abrir um colégio com período integral é uma iniciativa que, além de trazer satisfação pessoal, supõe-se que poderia representar a garantia de bons lucros. A procura por este tipo de instituição tende a crescer, visto que movidas pela necessidade de contribuir para a manutenção da família, ou mesmo pelo desejo de obter realização profissional, as mulheres estão, ao longo desta década, cada vez mais presentes no mercado de trabalho.

Este aumento da participação feminina no mercado tem contribuído para a redução do tempo que os pais tem disponível para com seus filhos. Levar os filhos para aulas extracurriculares ou buscá-los em horários dentro da jornada de trabalho, tem se tornado um desafio cada vez mais difícil para os pais, mais ocupados pelos seus afazeres profissionais.

Prevendo-se o aumento do número de mulheres na participação do mercado de trabalho, urge a necessidade de um estabelecimento onde as crianças possam ficar um período maior que o estabelecido pelas escolas tradicionais. Esta escola liberará os pais de compromissos de buscar e levar os filhos para a escola durante a jornada de trabalho, ou até mesmo levá-los para outros estabelecimentos onde estes possam realizar atividades extracurriculares.

A intenção deste projeto é desenvolver a viabilidade para a implantação de um estabelecimento de ensino de primeiro grau em tempo integral, onde as crianças, de primeira à quarta série, possam passar o dia, estudando as disciplinas tradicionais, almoçando no próprio estabelecimento, e realizando cursos complementares e extracurriculares, como aulas de culinária, esportes, línguas, informática etc.

Esta proposta libera os pais de compromissos diários, deixando-os mais tranquilos, sabendo que seus filhos estarão em uma entidade de confiança, participando de atividades de desenvolvimento físico e intelectual, diariamente.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O desenvolvimento e a riqueza de uma nação são medidos por sua capacidade de produzir, em quantidade suficiente, os bens e serviços necessários ao bem-estar da população. Assim sendo, acredita-se que o melhor recurso que se dispõe para solucionar os graves problemas sócio-econômicos pelos quais o Brasil passa é a liberação da criatividade dos empreendedores, através da livre iniciativa, para produzir bens e serviços.

Ser empreendedor significa ter, acima de tudo, a necessidade de realizar coisas novas, abrindo seu próprio negócio, através da elaboração de um projeto para assim, por em prática suas idéias.

3.1 Conceito e tipos de projetos

De acordo com CHIAVENATO (1995, p. 19) “o projeto do negócio é um conjunto de dados e informações sobre o futuro empreendimento, definindo suas principais características e condições, para proporcionar uma análise da sua viabilidade e dos seus riscos, bem como para facilitar sua implantação.”

WOILER e MATHIAS (1996) acreditam no projeto como o conjunto de informes internos e/ou externos, coletados e processados com o objetivo de se analisar uma decisão de investimento. Assim, o projeto se confunde com as informações, já que ele é entendido como sendo um modelo que, incorporando informações qualitativas e quantitativas, busca simular a decisão de investir e suas implicações.

WOILER e MATHIAS (1996) ainda acrescentam que a classificação dos projetos está diretamente ligada aos objetivos pelos quais o projeto foi concebido, podendo ser dividido da seguinte forma:

3.1.1 De acordo com objetivos econômicos:

- agrícola;

- industrial;
- de serviços.

3.1.2 De acordo com objetivos empresarias:

- de implantação;
- de expansão ou ampliação;
- de modernização;
- de realocização;
- de diversificação.

3.1.3 De acordo com objetivos de tomada de decisão:

- de viabilidade;
- final;
- de financiamento.

Uma vez aceitas as idéias preliminares sobre o ramo que se pretende explorar, podem-se tomar providências para serem iniciados os estudos que deverão demonstrar a perfeita viabilidade do empreendimento pretendido, sendo este estudo, de acordo com HIRSCHFELD (1987), chamado Projeto de Análise de Viabilidade.

No ambiente global no qual se está inserido, através de inúmeros mecanismos, tem-se a facilidade de disponibilizar informações que podem ser extremamente importantes no processo de tomada de decisão que, conseqüentemente, irá colaborar para reduzir as incertezas e melhorar o desempenho do empreendimento.

De acordo com WOILER & MATHIAS (1996, p. 35), um projeto é constituído pelos seguintes aspectos:

- Econômicos: mercado, localização e escala;
- Técnicos: processos de produção, engenharia, arranjo físico e equipamentos;

- Financeiros: composição do capital, financiamentos e capital de giro;
- Administrativos: estrutura organizacional, treinamento de pessoas;
- Jurídicos e legais: forma societária; participação acionária, registro na Junta Comercial, etc.;
- Ambientais.

Já para MAIA (1975, p. 43), os principais aspectos sob os quais um projeto é estudado referem-se aos problemas técnicos, econômicos, financeiros, administrativos e institucionais, que podem delinear-se com diferentes acentos em cada estudo parcial que o integra. Devem ser realizados em constante coordenação e com reciprocidade de informações, pois constituem os sucessivos capítulos do documento: estudos de mercado, técnico e financeiro, avaliação econômica e plano de execução.

É fundamental, no desenvolvimento do projeto, que exista uma constante preocupação em coordenar e trocar informações entre as diferentes etapas, pois constituem os sucessivos capítulos do projeto, que são, de acordo com BUARQUE (1986): estudos de mercado, localização e tamanho, engenharia, financeiro e avaliação econômica.

Após o levantamento de todas essas etapas, pode-se dizer, então, que um projeto é formado por antecedentes, pesquisas, suposições e conclusões ordenados e agregados, permitindo assim uma análise sobre a destinação ou não de recursos para a realização de um empreendimento.

3.2 Aspectos legais e jurídicos

Para uma empresa funcionar, exercendo suas atividades, precisa ser legalmente constituída. Ao se criar uma nova empresa, é necessário escolher sua forma jurídica, projetar seus estatutos e atender às formalizações de constituição da nova pessoa jurídica.

Primeiramente deve-se definir qual a forma jurídica que a empresa irá assumir: firma individual, sociedade comercial (formada por duas ou mais pessoas para explorar uma atividade comercial ou industrial, regulada pelo direito comercial e sujeita à falência), ou

sociedade civil (constituída por duas ou mais pessoas tendo por objetivo apenas a prestação de serviços regulada pelo Código Civil e, portanto, não sujeita à falência).

A escolha da forma jurídica da empresa deve satisfazer principalmente às condições impostas pelo volume do capital necessário.

Segundo CHIAVENATO (1995, p. 38), do ponto de vista jurídico, as empresas podem ser classificadas em três formas jurídicas básicas: a firma individual, a sociedade de pessoas e a sociedade anônima. A primeira é representada por um único proprietário, enquanto as duas últimas são decorrência da associação de duas ou mais pessoas que constituem uma entidade com personalidade distinta daquela dos indivíduos que a compõem.

Após determinar a forma jurídica da empresa, pode-se então encaminhar o registro na Junta Comercial, no caso de firma individual ou de sociedade comercial, ou no Cartório de Registros de Pessoas Jurídicas, no caso de sociedades civis. Quando se trata de uma microempresa, deve-se anexar uma declaração dessa condição ao processo de registro, para obter o Registro Especial, que dá o direito ao tratamento previsto no Estatuto da Microempresa.

Já os aspectos legais, segundo WOILER e MATHIAS (1996, p. 37), estão relacionados com as exigências legais e/ou incentivos fornecidos pelos governos federal, estadual e municipal.

Nessa etapa, é preciso providenciar a solicitação de Licença Sanitária, obrigatória na maioria das atividades e emitida pela Secretaria Estadual da Saúde. Deve-se também solicitar o Alvará de Localização e Funcionamento junto à Prefeitura Municipal e a vistoria das condições de segurança e proteção contra incêndio com o Corpo de Bombeiros. É necessário ainda inscrever a empresa no Sindicato Patronal da categoria em que se enquadra, além de providenciar os livros fiscais para registros de entrada e saída de mercadorias e impressão de notas fiscais.

Faz-se necessário que uma empresa seja registrada para desenvolver suas atividades. Apesar do processo ser demorado e burocrático, pode-se conseguir o registro, em alguns casos, em apenas um mês.

3.3 Aspectos econômicos e mercadológicos

A análise de mercado é de fundamental importância a uma decisão de produção, uma vez ser quase impossível tomar uma decisão sobre a implantação de um determinado negócio em bases seguras, sem razoável conhecimento das possibilidades de mercado.

Esse conhecimento pode ser adquirido através de uma série de estudos, tais como a distribuição regional de mercado, análise do consumo aparente, estudo de produtos similares etc.

A análise do mercado é um dos pontos de partida do projeto, por essa razão deve ser efetuada detalhadamente, já que serve de apoio aos demais aspectos envolvidos no processo decisório de implementação do investimento.

Conforme BUARQUE (1986, p.40): “O estudo do mercado é a parte do projeto na qual se determina o grau de necessidade que a sociedade apresenta em relação ao bem ou serviço cuja produção se deve estudar”.

De acordo com MAIA (1975, p.72), o estudo de mercado tem por finalidade: “[...] provar que existe um número suficiente de indivíduos, empresas ou outras entidades econômicas que, em certas circunstâncias, apresentam uma demanda que justifica a implantação de um determinado programa de produção - de bens e serviços - num certo período”.

O mercado é o universo que envolve um determinado tipo de negócio. A análise do mercado, englobando as pessoas e as empresas com as quais o empresário se relaciona diariamente, é um dos aspectos mais importantes na elaboração do projeto.

CHIAVENATO (1995, p. 18) afirma que “sem o estudo de mercado, a empresa se comportaria às cegas, no escuro, sem saber exatamente as preferências e tendências que ocorrem no mercado.”

Dessa forma, a realização de um estudo de mercado deve responder algumas questões fundamentais, entre elas:

- a que tipo de cliente meu produto/serviço se destina?
- que pessoas desejo atingir?
- quais são os anseios da clientela?
- que características meu produto/serviço deve apresentar?
- onde está a concorrência?
- qual a sua dimensão?
- que recursos (financeiros, materiais, humanos) serão necessários adequar-se às necessidades do mercado?

O estudo de mercado é imprescindível para sinalizar a empresa e equilibrar o seu comportamento frente aos seus fornecedores e aos seus clientes ou consumidor.

CHIAVENATO (1995, p. 17) completa que o estudo de mercado, seja dos fornecedores ou dos consumidores, é realizado mediante levantamento de informações em todas as fontes possíveis.

As fontes de informações sobre o mercado podem ser diretas e indiretas. Por exemplo, os fornecedores e consumidores pesquisados diretamente são fontes diretas de informação; e a pesquisa a concorrentes, revistas ou anuários técnicos especializados são consideradas fontes indiretas de informação.

É de extrema importância identificar o mercado consumidor a que se destina um produto ou serviço, já que é através do conhecimento das características e do perfil dos consumidores que se torna possível implementar estratégias e tomar decisões adequadas.

Segundo CHIAVENATO (1995, p. 16), “é no mercado consumidor que estão os clientes para quem você produz e vende mercadorias ou presta seus serviços. Mercado consumidor é o conjunto de pessoas ou organizações que procuram bens ou serviços que uma empresa vende para satisfazer suas necessidades”.

CHIAVENATO (1995, p. 17) afirma ainda que a pesquisa do mercado consumidor, indica quais são os compradores atuais e potenciais dos produtos ou serviços da empresa, onde compram, como compram e quando compram, bem como quais são suas preferências e hábitos de consumo, para adequar suas operações e conquistar os clientes.

Portanto, a melhor maneira de se saber quem são os consumidores potenciais de determinado produto ou serviço, é através de uma pesquisa de mercado, uma vez que a mesma identifica, de maneira confiável, os hábitos, comportamentos e tendências dos entrevistados.

Conforme DEGEN (1989, p. 137), os futuros clientes são os mais importantes colaboradores de um novo negócio em formação. São eles que podem orientar o futuro empreendedor sobre as suas necessidades, informando-lhes as necessidades que devem ser atendidas e o preço que estão dispostos a pagar para satisfazê-las. Ao abrir um negócio, é necessário ter certeza que agradará os clientes, e isto só se consegue conhecendo de fato seus clientes e as suas necessidades.

Além do mercado consumidor, faz-se necessário, ao abrir um negócio, conhecer as empresas que já atuam no mesmo ramo, para obter informações relevantes e fundamentais sobre a concorrência.

O mercado concorrente, segundo CHIAVENATO (1995, p.16), “é composto pelas pessoas ou organizações que oferecem mercadorias ou serviços similares ou equivalentes àqueles que você pretende colocar no mercado consumidor”.

Entretanto, DEGEN (1989) afirma que não é tão difícil de imaginar um concorrente disposto a ajudar, porque, apesar de o negócio ser o mesmo, nem sempre ele está disputando o mesmo mercado.

Uma empresa além de precisar vender seus produtos, também necessita comprar; por essa razão, faz-se necessário uma pesquisa de mercado de fornecedores.

No mercado fornecedor estão as empresas que oferecem equipamentos, matérias-primas, materiais, embalagens, etc. de que você necessita para produzir ou vender mercadorias ou prestar serviços pretendidos. Portanto, pode-se afirmar que mercado fornecedor é o conjunto de pessoas ou organizações que suprem a sua empresa de insumos e serviços necessários ao seu funcionamento. (CHIAVENATO, 1995)

DEGEN (1989) afirma ser normal o fornecedor querer contribuir com o futuro empreendedor, no começo de seu negócio, porque, se o novo empreendimento tiver êxito, o fornecedor garante um cliente fiel.

É necessário analisar e pesquisar alguns aspectos sobre o mercado fornecedor, tais como:

- onde estão localizados os fornecedores?
- existe necessidade de qualificação de fornecedores?
- haverá algum problema relacionado a prazo de entrega e quantidade mínima?

Portanto, para proporcionar segurança, diminuir riscos e confirmar ou não previsões futuras, é indispensável realizar uma boa pesquisa do mercado consumidor, concorrente e fornecedor.

Assim, com o intuito de levantar dados estatísticos e obter uma boa pesquisa de mercado, pode-se utilizar três formas de pesquisa: exploratória, descritiva e causal.

A pesquisa exploratória, de acordo com MATTAR (1996, p.80), visa prover o pesquisador de um maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva. Sendo assim, é apropriada para os primeiros estágios da investigação quando a familiaridade, o conhecimento e a compreensão do fenômeno por parte do pesquisador são, geralmente, insuficientes ou inexistentes.

Na realização deste tipo de pesquisa, pode-se utilizar métodos amplos e versáteis como, por exemplo, levantamento em fontes secundárias (levantamento em fontes bibliográficas, documentais, de estatísticas e de pesquisas realizadas), levantamento de experiências (através de entrevistas individuais, ou em grupo com especialistas, ou conhecedores do assunto), estudo de casos selecionados (envolvendo a observação da ocorrência do fato, entrevistas estruturadas ou não, etc.) e observação informal (observação de objetos, comportamentos e fatos de interesse para o problema em estudo).

Quanto à pesquisa descritiva ou os estudos descritivos, BOYD & WESTFALL (1964, p. 57), afirmam que servem para descrever as características de determinada situação.

A pesquisa descritiva tem como principais características: boa estruturação, boa definição de objetivos, apresenta procedimentos formais além de ser dirigida para a solução de problemas ou avaliação de alternativas de cursos de ação.

Sua utilização ocorre quando há necessidade de descrever as características de grupos, estimar a proporção de elementos numa população específica que tenham determinadas características ou comportamentos, descobrir ou verificar a existência da relação entre variáveis.

Levantamentos de campo e estudos de campo são os dois tipos mais comuns da pesquisa descritiva.

MATTAR compara e apresenta as principais diferenças existentes entre estes dois tipos de pesquisa descritiva:

“Com o levantamento de campo procuramos ter dados representativos da população de interesse, tanto em relação ao número de casos incluídos na amostra, quanto à forma de sua inclusão; já o estudo de campo está menos preocupado com a geração de grandes amostras representativas de uma dada população, ele está preocupado com o estudo medianamente profundo de algumas situações típicas. A ênfase do levantamento de campo está na geração de sumários estatísticos [...]. Já os estudos de campo devem ser utilizados quando estivermos mais interessados em conhecer o inter-relacionamento entre as diversas variáveis que ocasionam um fenômeno [...] (1996, p. 88)”.

Já a pesquisa causal tem como objetivo descobrir relações de causa e efeito entre as variáveis de decisão e as variáveis de resultado. Esta pesquisa é utilizada quando se deseja conhecer não só o que está ocorrendo, mas também o motivo destas ocorrências.

Para se definir quais os melhores métodos e os mais adequados para determinado tipo de pesquisa, é fundamental conhecer a variedade de métodos disponíveis, os tipos de dados que podem ser coletados, as diferentes fontes de dados e as diferentes formas de coletá-las.

Para facilitar a pesquisa, há disponíveis dois tipos de dados: dados primários e dados secundários.

Os dados primários são aqueles que o pesquisador elabora no estudo. As fontes de dados primários são comumente os consumidores, intermediários ou fabricantes. (BOYD & WESTFALL, 1964).

Já, os dados secundários são aqueles que já foram coligidos, tabulados e ordenados por outra pessoa que não o indivíduo, realizando a pesquisa atual.

BOYD & WESTFALL (1964) salientam que os dados secundários trazem inúmeras vantagens para o pesquisador, já que torna-se muito mais barato usar informações que alguém compilou. Em vez de imprimir formulários de coleta de dados, contratar pessoal, transportá-los para o campo de estudo, editar e tabular os resultados, o pesquisador pode, sozinho ou com alguma ajuda da parte escrita; ir à biblioteca e retirar a informação de algum relatório publicado.

Assim sendo, o pesquisador deve explorar todas as possibilidades do uso de dados secundários antes de começar a coletar dados primários muito dispendiosos.

Os dados primários podem ser obtidos através da observação e da comunicação.

O método da observação baseia-se na captação de comportamentos, fatos e atos relacionados com o objetivo da pesquisa sem envolver questionamentos e respostas, verbais ou escritas, ou seja, o pesquisador não faz perguntas, ele apenas observa as coisas ou atos nos quais está interessado.

Em relação ao método da comunicação, MATTAR (1996, p. 160) afirma que consiste no questionamento, verbal ou escrito, dos respondentes para a obtenção do dado desejado, que será fornecido por declaração, verbal ou escrita, do próprio. O questionário é um instrumento de coleta de dados estruturado e não disfarçado. Neste instrumento a padronização na sua elaboração é total, uma vez que se deseja ter certeza de que todos responderam à mesma pergunta.

Após projetar e construir um instrumento para a coleta de dados, é necessário revisá-lo e realizar alguns pré-testes quantas vezes forem necessários, até o pré-teste indicar que o instrumento está adequado para ser aplicado definitivamente.

Para MATTAR (1996, p. 238), o pré-teste do instrumento consiste em saber como ele se comporta numa situação real de coleta de dados. Os objetivos de um pré-teste de um instrumento de coleta de dados são:

- verificar se os termos utilizados nas perguntas são de compreensão dos respondentes;
- verificar se as perguntas estão sendo entendidas como deveriam ser;
- verificar se as opções de respostas nas perguntas fechadas estão completas;
- verificar se a sequência das perguntas está correta; verificar se não há objeções na obtenção das respostas; e
- verificar se a forma de apresentar a pergunta não está causando viés.

Amostragem é o processo de coletar amostras de determinada população. Este processo tem como finalidade proporcionar relevantes informações de toda a população por meio de dados coletados através de alguns elementos desta população. (MATTAR, 1996).

Há dois tipos de amostras e amostragens: a amostragem probabilística e a amostragem não probabilística. Com o intuito de calcular o tamanho da amostra, o pesquisador utiliza-se de algumas fórmulas para determinar o desvio-padrão da distribuição amostral, o nível de confiança desejado e o erro amostral.

A amostragem probabilística, de acordo com BOYD & WESTFALL (1964, p. 279), são aqueles nos quais todos os itens do universo têm uma oportunidade ou probabilidade de serem escolhidos como amostra.

Já a amostragem não probabilística é aquela em que a seleção dos elementos da população para compor a amostra, depende do julgamento do pesquisador ou do entrevistador no campo. (MATTAR, 1996).

Após coletar e tabular os dados, as informações são analisadas com a finalidade de se obter resultados e conclusões.

MATTAR (1996, p. 177) completa que a etapa final do processo de pesquisa é a comunicação dos resultados, que consiste na apresentação dos resultados e conclusões da pesquisa para uma audiência específica, objetivando determinado propósito.

A forma mais comum e utilizada para a comunicação dos resultados de uma pesquisa é através de um relatório escrito. Os procedimentos para a elaboração do relatório devem fazer com que o mesmo seja completo, preciso, objetivo, claro e conciso.

Outro fator a ser analisado diz respeito ao local escolhido, onde a finalidade é procurar a localização que proporcione o maior lucro possível para a empresa, num prazo de tempo compatível com a vida útil do empreendimento no local (WOILER & MATHIAS, 1996).

Conforme HOLANDA (1975, p. 197), a localização ótima é aquela que assegura a maior diferença entre custos e benefícios, privados ou sociais. Portanto, a melhor localização é a que permite obter a mais alta taxa de rentabilidade (critério privado) ou o custo unitário mínimo (critério social).

WOILER & MATHIAS (1996, p. 35) completam que a escolha da localização dependerá também de diversos fatores, como o mercado, a escala pretendida, considerações técnicas, etc. É de extrema importância analisar também a disponibilidade local dos diversos bens de produção intermediários, tais como mão-de-obra, energia, matérias-primas e as condições ambientais.

Ao se escolher a localização para a implantação de um empreendimento, deve-se analisar diversos aspectos. Por exemplo, no caso de uma instalação comercial, é necessário observar e levar em conta alguns fatores como a proximidade da clientela, a facilidade de acesso, de transporte e de estacionamento, a adequação do local e os baixos custos imobiliários e condominiais.

CHIAVENATO (1995, p. 78) conclui que a localização ideal ou ótima é aquela em que todos os fatores ou quase todos eles são satisfeitos total ou parcialmente.

As instalações do empreendimento também precisam ser analisadas. Em alguns casos, faz-se necessário que o local escolhido seja reformado, tais reformas podem variar de uma simples adaptação, até modificações de grande porte. Além disso, é comum que o proprietário do imóvel cobre pelo ponto comercial o que se costuma chamar de “luvas”. Todo este investimento deve ser minuciosamente avaliado, para haver maior certificação de sua conveniência. No caso dos gastos com as reformas serem muito elevados, o mais indicado é

partir para a escolha de outro local ou até mesmo optar pela construção total do empreendimento.

Certamente, o efeito visual de determinado ambiente causa impacto positivo ou negativo nas pessoas, por isso, é fundamental planejar, criteriosamente, o lay-out. Porém, seu estudo pode ocasionar, também, consequências desfavoráveis à unidade de O&M, quando algumas recomendações não são analisadas.

KISHEL (1994, p. 39), salienta que o lay-out se refere ao planejamento físico da mobília e suas posições, equipamentos, mercadorias e suprimentos dentro da estrutura. Quanto melhor o lay-out, mais fácil será para os trabalhadores realizarem seus serviços e para os consumidores comprarem.

Quanto ao seu tamanho, a empresa pode ser considerada grande, média ou pequena, uma vez que depende do seu patrimônio, do montante de capital investido, do número de funcionários a serem contratados e da expectativa de faturamento, etc.

Para HOLANDA (1975, p. 167), o tamanho de um projeto é definido por sua capacidade de produção, durante um período de trabalho considerado normal.

Quando da definição do tamanho do empreendimento, é preciso levar em conta a demanda existente e o ritmo de crescimento estimado de tal demanda.

3.3.1 Estratégia competitiva

A estratégia competitiva, para uma unidade empresarial em uma indústria, tem como objetivo principal encontrar uma posição dentro dela em que a empresa possa melhor se defender contra as forças competitivas ou influenciá-las em seu favor. O conjunto dessas forças tem como propósito determinar o potencial de lucro final da indústria, que é medido em termos de retorno a longo prazo sobre o capital investido.

De acordo com PORTER (1986), as cinco forças competitivas – entrada, ameaça de substituição, poder de negociação dos compradores, poder de negociação dos fornecedores e

rivalidade entre os atuais concorrentes – refletem o fato de que a concorrência em uma indústria não está limitada aos participantes estabelecidos.

Todas as cinco forças competitivas, segundo PORTER (1986), em conjunto, determinam a intensidade da concorrência na indústria, bem como a rentabilidade, sendo que a força ou as forças mais acentuadas predominam e tornam-se cruciais do ponto de vista da formulação de estratégias.

3.4 Aspectos técnicos

Quanto aos aspectos técnicos e ao ambiente tecnológico, para a avaliação do projeto, deve-se levar em consideração o processo de produção, a engenharia do projeto, a especificação dos equipamentos e estruturas, à quantidade e qualidade dos insumos necessários, o arranjo físico dos equipamentos etc.

A tecnologia é, certamente, uma das forças que mais altera a vida das empresas e, conseqüentemente, a do consumidor final. Isto ocorre porque as novas tecnologias que surgem criam novos mercados e oportunidades de crescimento para as empresas. Já na fase de implantação da empresa surgem várias questões como: “Qual equipamento escolher, o mais barato ou o mais avançado? Como identificar as necessidades do negócio e evitar o desperdício de dinheiro”?

N^o momento de optar por um equipamento ou serviço, aconselha-se a fazer uma pesquisa entre os concorrentes para saber que tipo de tecnologia estão utilizando. CAMPOS apud BREITINGER (1998, p.94) acreditam que, com a economia globalizada e a tecnologia evoluindo rápido, ninguém mais pode se dar ao luxo de ficar atrás de seus competidores.

Antes de fazer qualquer escolha, é preciso definir tanto as necessidades atuais quanto futuras da empresa. Tal planejamento pode ser conseguido quando se determina o que a empresa deve fazer hoje e o que ela deverá estar fazendo em quatro ou cinco anos. Segundo TEIXEIRA apud BREITINGER (1998, p.94), o empreendedor deve ter sempre em mente que um bom equipamento precisa ter capacidade de ser atualizado várias vezes no decorrer dos anos.

Com relação à engenharia, BUARQUE (1986, p.87) afirma que o seu projeto deve traduzir de uma maneira clara e resumida todo o processo físico de transformação. Para a compreensão dos aspectos tecnológicos do projeto, é necessário descrever: o processo de produção, que inclui os produtos, os subprodutos e as matérias-primas, os insumos, a mão-de-obra e os equipamentos utilizados.

A engenharia tem como finalidade determinar o processo de produção, os equipamentos e as instalações necessários, tornando possível o cálculo dos custos de investimento.

As especificações técnicas das construções, instalações e equipamentos, segundo BELCHIOR (1971, p.82) compreendem:

- as plantas e especificações de construções, instalações e equipamentos;
- edifícios e sua distribuição na área;
- alocação de equipamentos e instalações nos edifícios;
- obras complementares como instalações hidráulica e elétrica, obras sanitárias, outros serviços; e
- cronograma de execução física com os prazos de início e fim das obras.

É fundamental calcular, com exatidão, o tamanho da estrutura a ser construída ou instalada, como também os equipamentos a serem dimensionados de acordo com a capacidade de produção, evitando, assim, a ociosidade dos equipamentos ou a necessidade de uma expansão logo após a implantação do negócio.

Os investimentos estão diretamente relacionados com a engenharia, e são aqueles realizados antes que a empresa comece a funcionar. Portanto, quando se determina corretamente a estrutura de produção, conseqüentemente, se consegue uma otimização dos investimentos aplicados inicialmente no empreendimento.

Já o arranjo físico é a posição relativa de departamentos, seções ou escritórios dentro do conjunto de uma fábrica ou área de trabalho manual ou intelectual dentro de cada departamento ou seções; dos meios de suprimento e acesso às áreas de armazenamento e de serviços, tudo relacionado dentro do fluxo de trabalho. (WEIL, Kurt)

O arranjo físico deve procurar a disposição que melhor conjugue os equipamentos com os recursos humanos e com as fases do processo de forma a permitir o máximo rendimento dos fatores de produção.

Para que o arranjo físico possua situação ideal é necessário que:

- o espaço para a instalação seja o estritamente necessário;
- os deslocamentos sejam mínimos;
- a distribuição da matéria-prima seja eficiente; e
- a disposição dos equipamentos seja racional.

3.5 Aspectos financeiros e contábeis

A composição do capital, os financiamentos, o capital de giro, entre outros, são alguns dos principais aspectos financeiros envolvidos ao se criar um empreendimento.

Portanto, segundo WOILER & MATHIAS (1996, p. 36) neste aspecto são analisadas as diferentes opções que existem para compor o capital a ser investido no projeto. Simplificadamente, o que se procura é determinar a composição do capital próprio e de terceiros.

É através do capital inicial que a empresa possui condições para reunir os recursos necessários ao seu funcionamento. No momento em que todos estes recursos estão disponíveis, a administração do futuro empreendimento torna-se mais simples.

Para se determinar a quantia do capital inicial, é preciso levar em consideração o ramo de atividade, o tamanho da empresa, a tecnologia necessária, enfim, todos os itens necessários para que o empreendimento comece a operar.

A empresa tem à disposição, no mercado, diversas instituições financeiras que disponibilizam uma parte do capital a ser investido, porém, nunca a sua totalidade, sendo necessário que a empresa tenha capital próprio para investir no empreendimento. CHIAVENATO (1995) afirma que o capital inicial representa o recurso financeiro básico da

empresa, decorrente do montante investido pelos proprietários ou acionistas para a criação e operação do negócio.

Porém, não é apenas o capital investido pelos acionistas que dinamiza a empresa, uma vez que pode-se utilizar capital de terceiros na operação dos negócios.

Por essa razão, pode-se afirmar que o capital inicial investido pode ser próprio ou de terceiros. Enquanto o capital próprio é constituído pela soma dos recursos pertencentes aos proprietários ou acionistas; o capital de terceiros corresponde a soma dos recursos obtidos através de empréstimos junto a instituições financeiras, outras pessoas físicas, etc.

Quanto aos financiamentos, deve-se analisar as opções de empréstimos disponíveis, buscando entre as fontes, aquelas que sejam mais convenientes e que otimizem a rentabilidade do projeto.

É necessário também fazer um levantamento dos investimentos em capital de giro, já que o mesmo corresponde a uma parcela de capital aplicada pela organização em seu ciclo operacional ou de caixa, caracteristicamente de curto prazo.

No que diz respeito ao financiamento, HOLANDA (1975, p.293) afirma que “o estudo de financiamento do projeto tem por objetivo determinar a viabilidade e otimização do seu esquema financeiro, que envolve o levantamento das possibilidades de captação de poupanças e a definição da combinação ótima dos recursos a serem levantados”.

CHIAVENATO (1995, p. 24) completa que um projeto de viabilidade financeira do negócio se torna necessário para saber a partir de que volume de atividade econômica a empresa se torna viável e lucrativa.

Assim, no que se refere à obtenção de financiamento, deve-se observar o custo desse recurso em relação à expectativa de retorno que a empresa poderá proporcionar.

Existem dois tipos de custos: os custos fixos e os custos variáveis. Conforme MARTINS & ASSAF NETO (1990), custos fixos são aqueles que não dependem, em cada

momento, do nível de produção da empresa e custos variáveis são aqueles que, dentro de certo período de tempo, têm seu valor total determinado pelo nível de produção da empresa.

A análise desses custos ajuda no cálculo do ponto de equilíbrio, que nasce da conjugação dos custos totais com as receitas totais. Para CHIAVENATO (1995, p.26), “[...] é o patamar de operação da empresa em que as receitas se igualam às despesas, proporcionando um ponto de equilíbrio entre receitas/despesas”. Portanto, trata-se de um ponto neutro em que não existe lucro ou prejuízo.

Geralmente, no seu início, o ponto de equilíbrio do empreendimento é deficitário, uma vez que os clientes ainda não foram conquistados. Porém, com a intensificação das vendas, as receitas aumentarão na mesma proporção.

Segundo WOILER & MATHIAS (1996), o cálculo do ponto de equilíbrio é um indicador fundamental para conferir se os resultados projetados são realmente consistentes. Assim, pode-se constatar quando as receitas do projeto passam a cobrir os seus custos fixos e variáveis, tanto em unidades (volume) quanto em valores, determinando o nível mínimo de vendas que a empresa deverá realizar para que a mesma não tenha nem lucro nem prejuízo, isto é, o nível em que a receita se torna igual aos custos.

Outro ponto importante é a utilização do capital de giro. O capital de uma empresa pode ser dividido em dois tipos: capital fixo e capital de giro.

O capital fixo é aquele constituído pelos ativos imobilizados, ou seja, os investimentos em ativos são efetuados a longo prazo, são estáveis e sofrem poucas alterações ao longo do tempo. É o caso de edifícios, instalações, máquinas, equipamentos, entre outros. Já o capital de giro é constituído de ativos circulantes e sofrem alterações muito frequentes. (CHIAVENATO, 1995).

O capital de giro é constituído por investimentos de curto prazo em função do ciclo de operações da empresa. Os ativos circulantes mais importantes são caixa, duplicatas a receber, títulos negociáveis e estoques.

CHIAVENATO (1995) afirma que cada um desses ativos circulantes precisa ser muito bem administrado, para garantir a liquidez da empresa e simultaneamente evitar um nível muito elevado para qualquer um deles.

Outro fator fundamental é o capital de giro próprio, uma vez que faz parte do investimento do projeto e, sem tais recursos para o giro das operações, o projeto pode ficar comprometido.

Finalmente, deve-se analisar a lucratividade potencial do futuro empreendimento. Normalmente, todos os empreendimentos bem-sucedidos são aqueles que apresentam lucratividade acima da média dos negócios semelhantes. Tal lucratividade é um fator de suma importância, já que é através desse lucro que o empreendedor cria condições de financiar o crescimento e o desenvolvimento do empreendimento.

Os aspectos contábeis estão relacionados com a metodologia de elaboração dos cronogramas financeiros e das projeções. Também estão relacionados com a estrutura contábil da empresa, como o plano de contas, a escrituração dos livros, os instrumentos para controle durante a fase de implantação e, depois, durante a operação. (WOILER & MATHIAS, 1996)

3.6 Aspectos administrativos

Os aspectos administrativos, conforme WOILER e MATHIAS (1996, p.37), dizem respeito à estrutura organizacional que será necessária para a implantação e para a operação do projeto.

Geralmente, novos empreendimentos, exigem cuidadoso planejamento na sua estrutura administrativa, uma vez que a mesma é composta pela determinação e descrição:

- da estrutura técnica e administrativa, do organograma, dos regulamentos e regimentos e dos horários de funcionamento da organização;
- da relação de recursos humanos necessária, com os respectivos cargos, funções, ordenados e regime de trabalho;
- da estrutura da administração de pessoal e salários, dos incentivos não salariais oferecidos e de outros benefícios prestados; e

➤ dos setores que compõem a empresa e suas atividades.

WOILER & MATHIAS (1996, p. 37), ainda salientam que o treinamento das pessoas que irão constituir os quadros de implantação do projeto e da empresa já na fase de operação é um aspecto de extrema importância.

CHIAVENATO (1995, p.59) completa que “o melhor treinamento para a equipe é o conhecimento de todas as facetas do negócio em que irá colaborar, como por exemplo, o produto ou serviço; o cliente; o mercado concorrente; os fornecedores...”.

Para que uma equipe esteja bem preparada, é preciso levar em conta alguns fatores como: um adequado recrutamento e seleção de pessoal; promoção; capacitação e desenvolvimento; além de assegurar salários e benefícios motivadores; e criar um agradável ambiente de trabalho.

Por essa razão, torna-se indispensável que os funcionários estejam motivados e satisfeitos com suas condições de trabalho. No momento em que se obtém esse fator empresarial, consegue-se, então, solidificar grande parte dos componentes do sistema empresarial.

Como todos os setores de uma empresa possuem recursos humanos, as pessoas que trabalham nesses setores precisam demonstrar, nas suas esferas de atuação, satisfação profissional, pois caso contrário, poderão trazer conseqüências negativas que, possivelmente, poderá refletirá em toda organização. O setor sadio é atingido quando aqueles que ali trabalham estão satisfeitos com o sistema.

DEGEN (1989, p. 132) salienta que deve-se ter muito cuidado em motivar e treinar nossos empregados para dar a máxima satisfação possível aos clientes e, assim, motivá-los a voltar e a fazer mais negócios conosco. Porém não é só no atendimento direto a clientes que os empregados precisam estar motivados e bem treinados. É fundamental que estejam motivados e treinados na execução de todas as tarefas do novo empreendimento.

Certamente, uma das principais missões de uma empresa consiste em desenvolver e fazer crescer seus colaboradores, pois, alcançando isto, a empresa obtém como retorno a motivação de seus funcionários e maior produtividade.

Finalmente, é nesta etapa que se determina métodos e técnicas coerentes para produzir cada vez mais e melhor.

3.7 Aspectos ambientais

Ao se desenvolver um projeto, atualmente, não se deve deixar em segundo plano o aspecto do meio ambiente; já que além de atual, é um assunto que deve ser analisado e ponderado juntamente com os demais componentes de um projeto; seja por força da concorrência, do mercado consumidor, ou por uma melhor imagem da empresa.

Nas últimas décadas, as iniciativas pró-meio ambiente deixaram de ser assunto de fanáticos extremistas e passaram a ser também preocupações do mercado e, conseqüentemente, dos empresários. (BERLE, 1992)

WOILER & MATHIAS (1996, p.37) completam que “os problemas associados a degradação do meio ambiente pela população, pelos órgãos públicos e pelas empresas privadas já são antigos. Nos dias atuais, há um certo consenso de que o país já não pode crescer a qualquer custo, provocando com isto uma deterioração irreversível do ambiente”.

BERLE (1992) ainda acrescenta que, atualmente os consumidores estão mais atentos aos problemas ambientais e, mesmo que a empresa consiga se dar bem a curto prazo praticando abusos ambientais, algum concorrente ou órgão fiscalizador poderá descobrir uma mentira ou mesmo uma omissão.

Por essa razão, é de extrema importância que haja por parte do empreendedor a noção de respeito com o meio ambiente, já que os instrumentos existentes; que além de auxiliarem no desenvolvimento da empresa, também buscam a garantia da não agressão ao meio ambiente; são fundamentais para o desenvolvimento a nível social do empreendimento.

4 METODOLOGIA DO TRABALHO

Para que um trabalho tenha crédito e transmita confiabilidade em suas considerações, é de fundamental importância a escolha e definição dos métodos e procedimentos que serão utilizados na busca dos dados e das informações que o integram.

4.1 Tipo de Pesquisa

Com a finalidade de se chegar à máxima eficiência deste projeto, foi realizada uma pesquisa de caráter exploratório descritivo.

De acordo com MATTAR (1996, p.94), a pesquisa descritiva “visa prover o pesquisador de dados sobre as características de grupos, estimar proporções de determinadas características e verificar a existência de relações variáveis”.

Segundo VERGARA (1990, p.55), a pesquisa exploratória “é uma investigação em área onde há pouco conhecimento sistematizado, acumulado. Pela sua natureza de sondagem não comporta hipóteses prévias que, todavia, poderão surgir durante ou ao final da pesquisa”.

A pesquisa do tipo exploratória foi utilizada na estruturação das áreas da empresa, para o estudo do perfil dos fornecedores, bem como no levantamento de fontes secundárias, dados bibliográficos e estatísticas.

Foi realizado, inicialmente, um levantamento de informações, dados bibliográficos e estatísticos junto a instituições, órgãos públicos e privados.

Na pesquisa, a abordagem metodológica utilizada foi de natureza qualitativa e quantitativa, porém existe a possibilidade no decorrer do trabalho, que haja inclusão e consideração de alguns fatores não previstos inicialmente, mas que surjam e sejam considerados fundamentais.

4.2 Técnicas e procedimentos para a coleta de dados

Segundo MARCONI (1990, p.31): “o rigoroso controle na aplicação dos instrumentos de pesquisa é fator fundamental para evitar erros e defeitos resultantes de entrevistadores inexperientes ou de informações tendenciosas”.

Os dados a serem pesquisados dividem-se em primários e secundários.

Para a obtenção dos dados primários, escolheu-se a pesquisa por comunicação, utilizando-se questionários auto-preenchidos, não disfarçados e estruturados. Caracteriza-se por levantamento amostral, em termos de amplitude e profundidade quanto ao escopo da pesquisa.

As fontes primárias fornecem dados que não foram encontrados em nenhuma fonte oficial existente. Segundo MATTAR (1996), as fontes primárias são aquelas ricas em dados que não foram antes coletados, que estão em posse dos entrevistados. O autor ressalta que o propósito da coleta destes dados é atender as necessidades específicas do estudo que está se realizando.

A coleta de dados primários foi fundamental para o levantamento de informações até então inexistentes. Assim, algumas variáveis foram então definidas exatamente na medida, para a pesquisa em questão. Além disso, este contato direto e pessoal com o objeto de estudo conseguido através dessa coleta, permitiu a obtenção de outras informações importantes que até então não haviam sido levantadas.

Já, as fontes secundárias são aquelas que fornecem informações que outrora foram coletadas, tabuladas, ordenadas e, às vezes, até analisadas, e que agora estão registradas em documentos à disposição dos interessados. (MATTAR, 1996).

Portanto, os dados secundários foram amplamente utilizados em função de estarem disponíveis a custos baixos ou nulos, além de reduzirem o tempo necessário para se obter resultados.

Estes dados secundários foram obtidos junto às seguintes instituições:

- Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE);
- Prefeitura Municipal de Florianópolis (PMF);
- Sindicato dos Estabelecimentos de Ensino do Estado de Santa Catarina (SINEPE);
- Brognoli Negócios Imobiliários;
- Secretaria da Educação, Cultura e Desporto (SEC);
- Colégio Coração de Jesus (CCJ).

Através destas instituições, obteve-se também alguns dados secundários referentes ao mercado concorrente, consumidor e fornecedor.

4.3 Instrumento de pesquisa

A pesquisa descritiva foi desenvolvida nas atividades que analisaram o comportamento dos clientes potenciais.

Junto ao mercado consumidor foram aplicados questionários individuais, com o intuito de coletar dados para a pesquisa descritiva. Neste caso, o universo da pesquisa é a população do município de Florianópolis.

O universo da pesquisa foi definido em 210 questionários a serem aplicados com pessoas que possuam filhos com idade escolar de 1ª a 4ª série.

Portanto, foram aplicados 210 questionários, através de entrevista com pais que têm filhos com tal idade escolar. Porém, é preciso considerar que o empreendimento que está sendo estudado e analisado é referente a viabilidade de implantação de um colégio particular com período integral, assim, os questionários foram aplicados com os seus possíveis clientes, ou seja, com pais cujos filhos estão matriculados nos principais colégios particulares de Florianópolis.

Essa pesquisa foi realizada entre os dias 2 e 5 de maio do ano corrente.

O questionário teve como objetivo traçar o perfil dos moradores de Florianópolis, a fim de verificar sua aceitação e participação com relação ao serviço prestado por um colégio com período integral, sendo que tal instrumento foi composto por 19 questões.

A primeira questão define a validade do questionário, uma vez que verifica se o entrevistado possui filhos com idade escolar de 1ª a 4ª série. Já a segunda questiona quantas crianças, com tal idade, reside na casa do entrevistado.

As questões 3 e 4 tem como finalidade levantar quantas e quais são as atividades extra-curriculares que tais crianças praticam atualmente.

A questão 5 complementa as questões 3 e 4, uma vez que se pergunta se existe alguma outra atividade extra-curricular, que o entrevistado gostaria que seu filho (a) praticasse.

As perguntas 6 e 8 estão diretamente relacionadas e dizem respeito ao futuro empreendimento, questionando aos entrevistados se eles matriculariam seus filhos em um colégio com período integral, onde oferecesse várias atividades extra-curriculares; e onde, na opinião deles, entre as regiões sugeridas, seria o local mais propício para a instalação de determinado colégio.

A questão 7 se refere à quantia que o entrevistado está disposto a pagar, mensalmente, pela educação de seus filhos, independentemente de ser em um colégio com período integral.

O bloco de perguntas compreendido entre as questões de números 9 e 18 objetivam identificar o perfil sócio-econômico do entrevistado. Sendo que a questão 19 tem como finalidade obter sugestões quanto ao novo empreendimento.

Após a elaboração de um roteiro, os questionários foram apresentados a dez pessoas, com o objetivo de analisar a consistência do mesmo. Este pré-teste obteve como resultados algumas modificações:

- Questão número 1: realizar uma pergunta “filtro”, a fim de verificar, primeiramente, se o entrevistado possui filhos com idade escolar de 1ª a 4ª série.
- Questões números 2 a 7: não houve modificações;

- Questão número 8: acrescentar uma observação, onde enfatiza que a localização do Colégio não poderá ser no Centro de Florianópolis.
- Questões números 9 a 19: não houve modificações.

Este instrumento de coleta de dados aplicado no mercado consumidor pode ser encontrado no Anexo I do presente trabalho.

5 ASPECTOS MERCADOLÓGICOS

5.1 Mercado Consumidor

O mercado consumidor representa o conjunto de agentes econômicos, ou seja, pessoas, que procuram ou demandam uma certa categoria de bens e serviços que uma empresa está disposta a oferecer por um determinado preço.

A análise do mercado consumidor envolve a identificação do público que se pretende atingir, conhecimento de seu comportamento, capacidade de consumo, preferências, opiniões, entre outros.

5.1.1 Metodologia da pesquisa sobre o consumidor

Com a finalidade de colher dados, a fim de permitir uma análise da viabilidade da instalação de um colégio com período integral, foi realizada uma pesquisa mercadológica no mês de maio do corrente ano.

Considerando-se a população de Florianópolis, famílias com crianças, o tamanho do universo destinado à pesquisa é considerado, para efeito de cálculos, infinito, pois seu valor ultrapassa 100.000.

Para população infinita, o cálculo se estabelece através da seguinte equação matemática:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{e^2}$$

onde:

n = número da amostra;

P e Q = probabilidade de ocorrência e não ocorrência dos fatos;

e = erro admitido;

Z = número de unidades de desvio padrão da distribuição amostral;

A pesquisa a ser realizada tem os seguintes parâmetros:

Confiabilidade: 95% ($Z = 1,96$)

Erro admitido: 7% ($e = 0,07$)

P = 0,5

Q = 0,5

N = 100.000

Para os parâmetros estipulados, calcula-se a amostra a ser pesquisada na população definida:

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{(0,07)^2} = 196$$

Tamanho da amostra a ser pesquisada: 210 pessoas.

Por segurança, será aplicado um número maior de questionários. Caso algum venha a ser invalidado será substituído pelos adicionais.

A equipe aplicou 10(dez) questionários como pré-testes, no período entre os dias 18 a 24 de abril do corrente ano. Com isso, visou aprimorar a inteligibilidade de seu questionário, além de colher sugestões, principalmente, para a melhoria de algumas questões.

Foram entrevistados acadêmicos da UFSC, familiares dos membros da equipe, amigos, sendo que alguns são clientes de colégios de Florianópolis.

Após o pré-teste, os questionários foram aplicados pessoalmente pelos dois membros da equipe, que realizaram a tarefa em períodos distintos, com 210 pessoas, na saída de colégios, localizados no Centro e bairros do Continente.

Cada membro entrevistou 105 pessoas, no período de uma semana. Portanto, de segunda a sexta-feira, resultaram um total de 210 entrevistas.

O processo de pesquisa seguiu um padrão preestabelecido pela equipe. Os questionários foram realizados somente com pais de alunos que estavam saindo dos colégios, para que os mesmos não se preocupassem com o horário de trabalho.

Os questionários foram realizados independentemente de alguma ordem cronológica de aplicação. Portanto, foram pesquisados os primeiros pais de alunos que estavam saindo das escolas e que aceitaram responder às perguntas.

Após a realização da coleta de dados, estes foram tabulados permitindo a formulação de conclusões sobre o mercado consumidor.

A seguir, apresenta-se os resultados, análises e interpretações das questões da pesquisa mercadológica.

5.2 Resultados da pesquisa

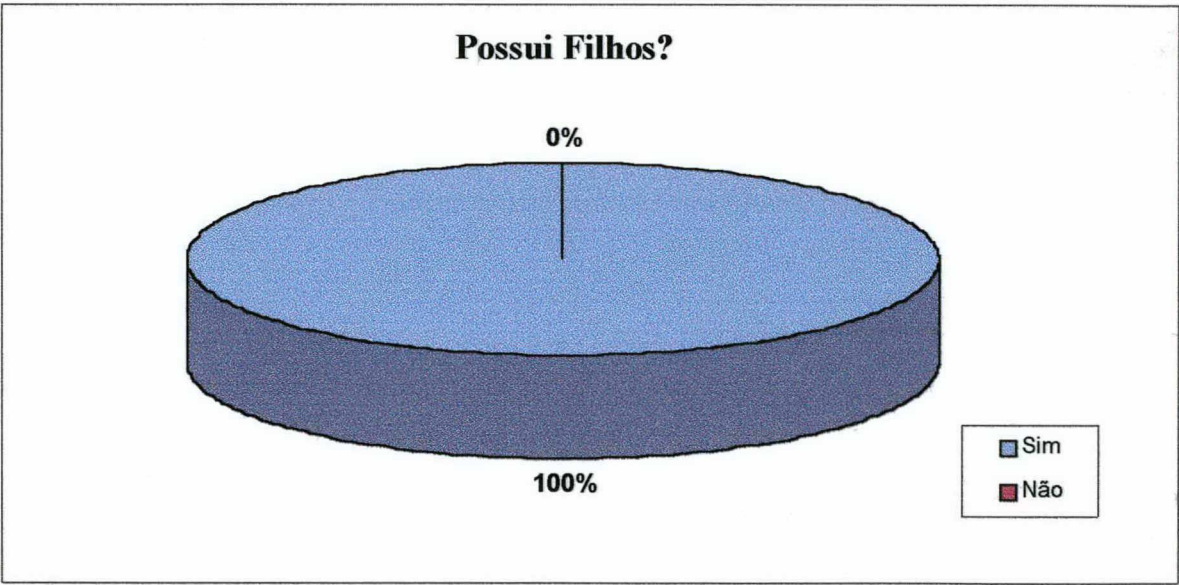
5.2.1 Primeiro: IDENTIFICAÇÃO DO CONSUMIDOR EM POTENCIAL.

Questão 01 – Você tem filhos, com idade escolar de 1ª a 4ª série?

Possui filhos	Quantidade	Frequência
Sim	210	100%
Não	0	0%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 01



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

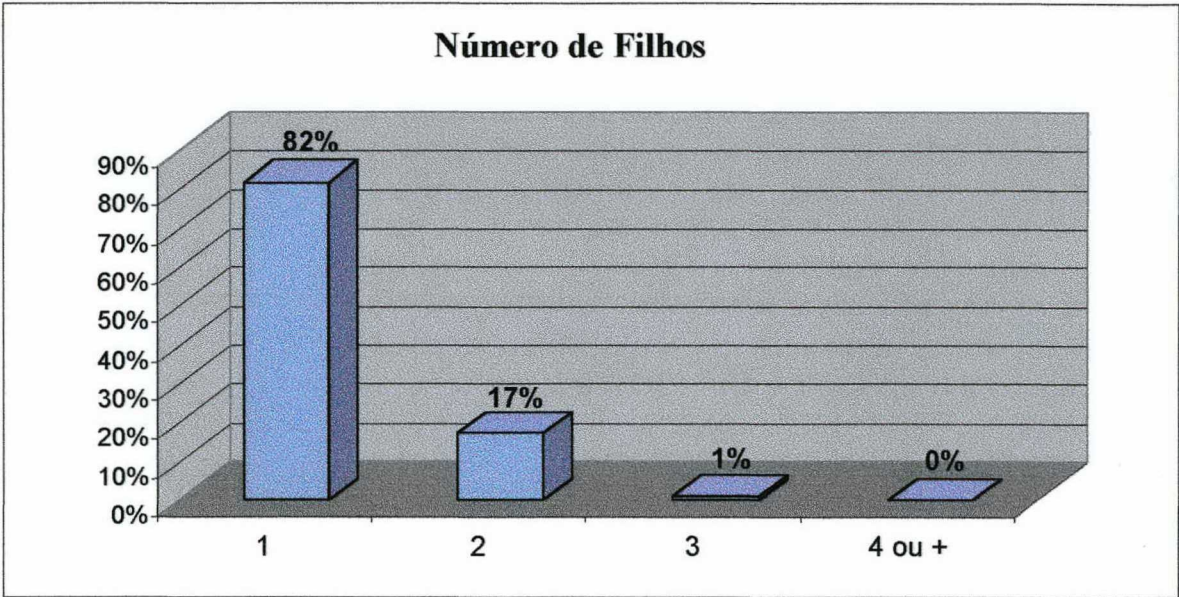
Dos 210 entrevistados, 100% possuem filhos com idade escolar de 1ª a 4ª série. Este resultado atende aos objetivos desta pesquisa, que diz respeito a opinião dos entrevistados de dispor de um colégio com período integral em Florianópolis.

Questão 02 – Quantas crianças, com idade escolar de 1ª a 4ª série, residem em sua casa?

Número de filhos	Quantidade	Frequência
1 criança	172	82%
2 crianças	36	17%
3 crianças	2	1%
4 ou mais crianças	0	0%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 02



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Dos 210 entrevistados, 82% possuem apenas uma criança, com idade escolar de 1ª a 4ª série, residente em suas casas; 17% afirmaram que possuem duas crianças, nesta faixa etária, residentes em suas casas. Pode-se perceber nesta questão, a existência de um número insignificativo de pessoas que possuem mais de três crianças residentes em suas casas, com idade escolar de 1ª a 4ª série.

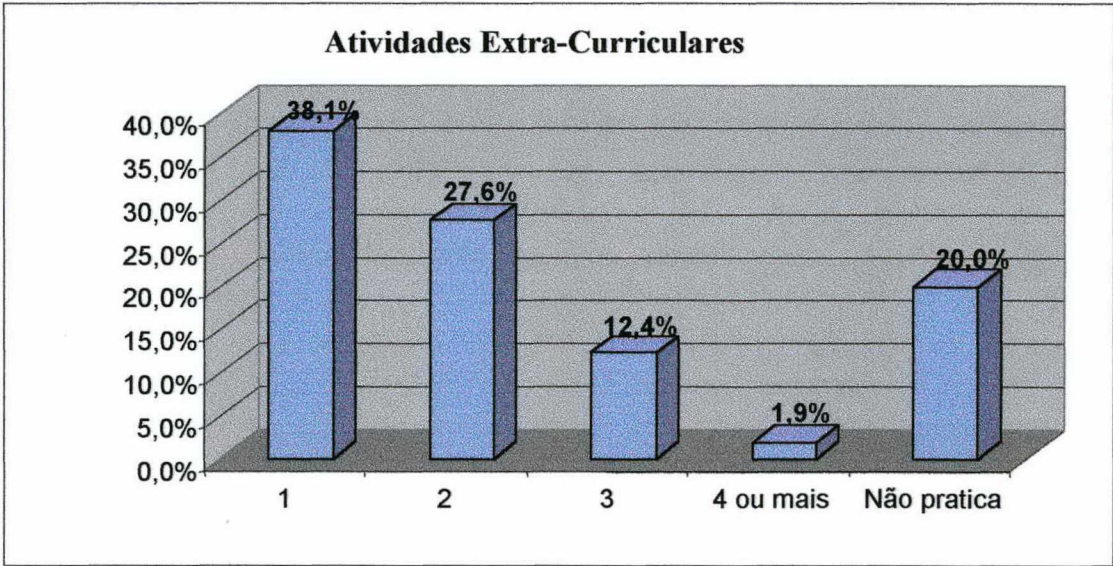
5.2.2 Segundo: CARACTERÍSTICAS DO CONSUMIDOR.

Questão 03 – O seu filho(a) pratica quantas atividades extra-curriculares?

Quantas atividades	Quantidade	Frequência
1 atividade	80	38,1%
2 atividades	58	27,6%
3 atividades	26	12,4%
4 ou mais atividades	4	1,9%
Não pratica	42	20,0%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 03



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

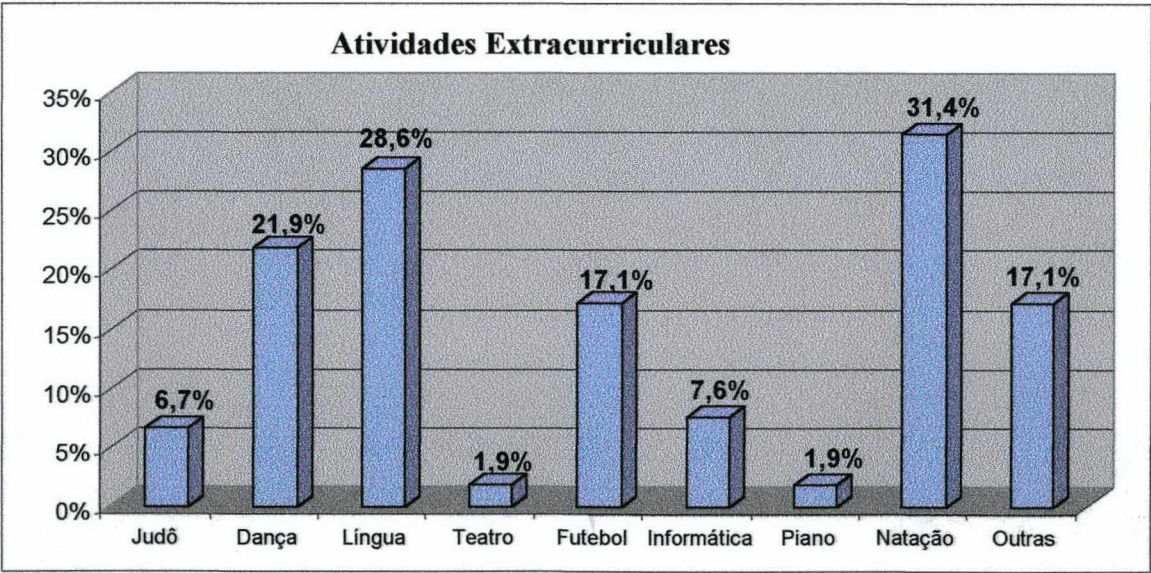
Com relação ao número de atividades desempenhadas pelas crianças, 38,1% praticam apenas uma atividade extra-curricular; 27,6% das crianças praticam duas atividades; sendo que 20% não praticam nenhuma atividade extra-curricular, o motivo apontado pelos pais a respeito deste resultado, foi a falta de tempo por parte deles mesmos, e o deslocamento necessário para encaminhar as crianças as diversas atividades.

Questão 04 – Quais são as atividades extra-curriculares que seu filho(a) pratica?

Atividades	Quantidade	Frequência
Judô	14	6,7%
Dança	46	21,9%
Língua Estrangeira	60	28,6%
Teatro	4	1,9%
Futebol	36	17,1%
Informática	16	7,6%
Piano	4	1,9%
Natação	66	31,4%
Outras	36	17,1%
Total	282	134,3%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 04



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

É importante dizer que esta questão é de múltipla escolha, onde o entrevistado teve de assinalar todas as modalidades praticadas por seu filho(a); sendo assim, a porcentagem ultrapassa 100%.

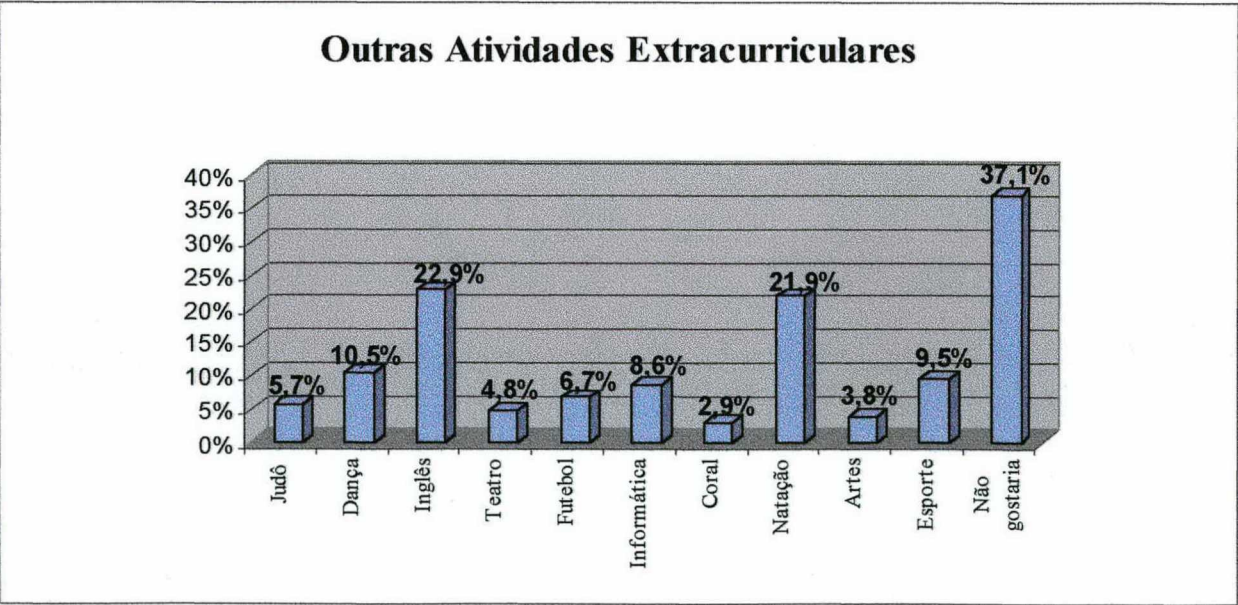
Quanto as atividades praticadas pelas crianças, 31,4% fazem natação; 28,6% praticam uma língua estrangeira; 21,9% freqüentam aulas de dança. Pode-se observar um empate técnico de 17,1% nas modalidades futebol e outras, sendo que destas, as atividades mais indicadas foram tênis e música.

Questão 05 – Além das modalidades que seu filho(a) pratica, existe alguma outra, que você gostaria que seu filho(a) também praticasse?

Modalidades	Quantidade	Frequência
Judô	12	5,7%
Dança	22	10,5%
Inglês	42	22,9%
Teatro	10	4,8%
Futebol	14	6,7%
Informática	18	8,6%
Coral	6	2,9%
Natação	46	21,9%
Artes	8	3,8%
Esporte	20	9,5%
Não gostaria	78	37,1%
Total	276	134,3%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 05



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

É necessário salientar que esta questão é aberta, onde o entrevistado deve informar as modalidades que gostaria que seu filho(a) praticasse, não tendo limite de resposta; sendo assim, a porcentagem ultrapassa 100%.

Dos 210 entrevistados, 37,1% não gostariam que seus filhos praticassem uma outra modalidade, por motivos já indicados na questão n.3; 22,9% dos entrevistados gostariam que seus filhos frequentassem aulas de inglês; 21,9% gostariam que seus filhos praticassem aulas de natação.

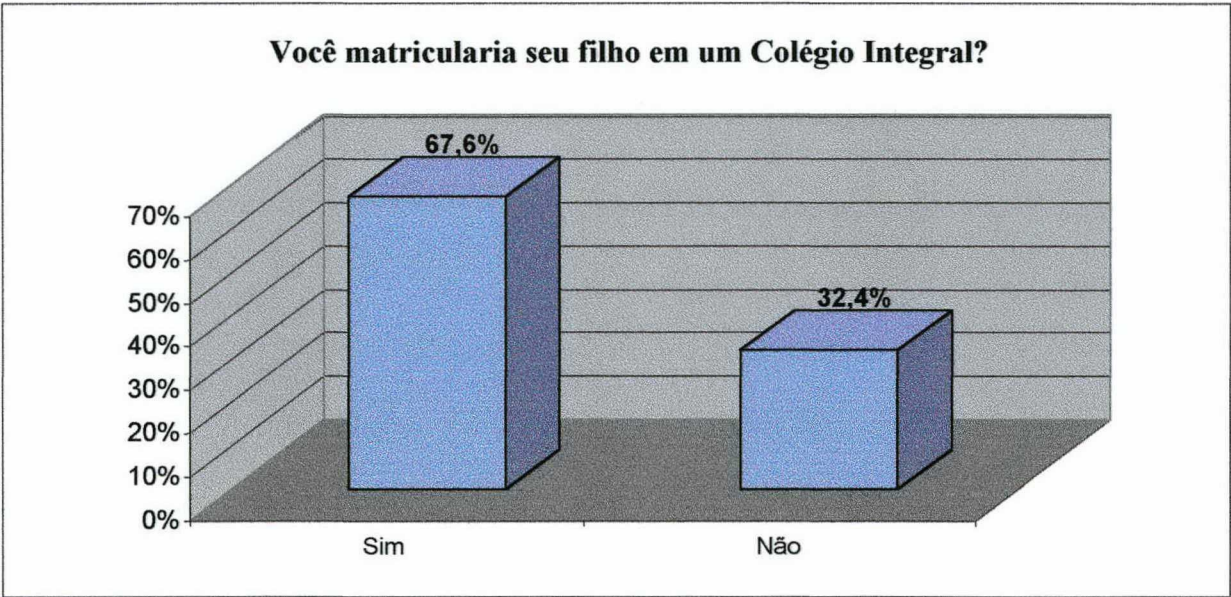
5.2.3 Terceiro: OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS.

Questão 06 – Você matricularia seus filhos num colégio com período integral, onde ofereça várias atividades extra-curriculares?

Período Integral	Quantidade	Frequência
Sim	142	67,6%
Não	68	32,4%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 06



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

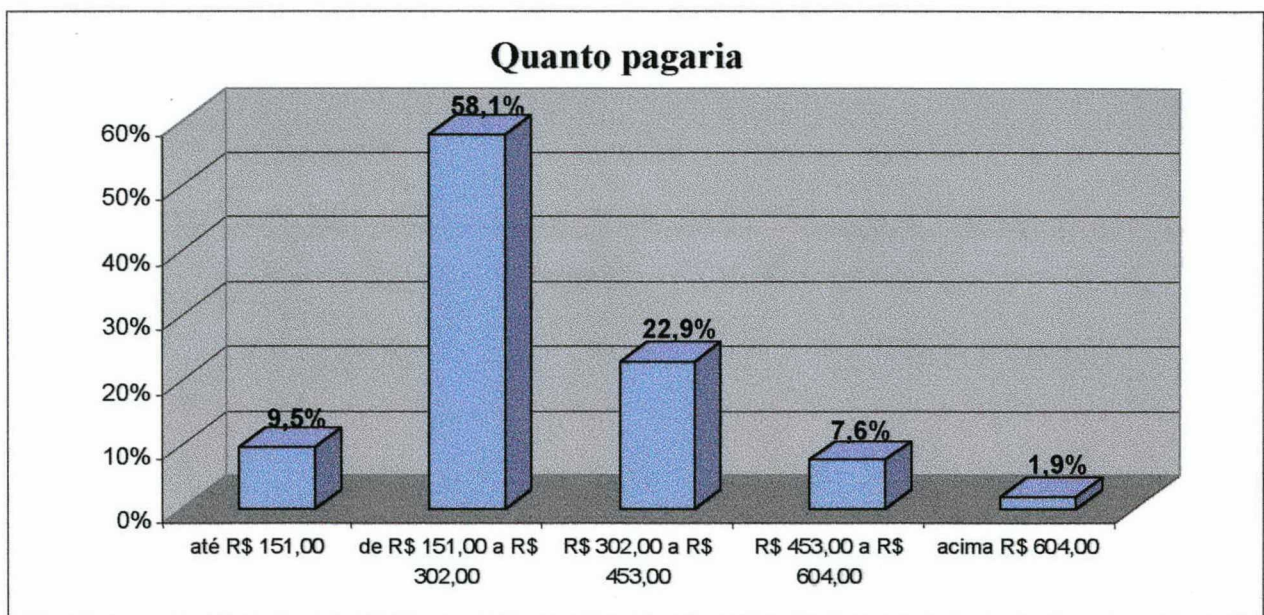
Estes são os resultados principais de toda a pesquisa. Segundo os entrevistados, 67,6% matriculariam seus filhos num colégio com período integral, contra 32,4% que não gostariam que seus filhos frequentassem este tipo de instituição, por diversos motivos, sendo os principais: muito tempo longe dos familiares, a situação financeira e a existência de pessoa que fique com os filhos.

Questão 07 – Quanto você estaria disposto a pagar, mensalmente, pela educação de seu filho(a)?

Quanto pagaria	Quantidade	Frequência
até R\$ 151,00	20	9,5%
de R\$ 151,00 a R\$ 302,00	122	58,1%
R\$ 302,00 a R\$ 453,00	48	22,9%
R\$ 453,00 a R\$ 604,00	16	7,6%
acima R\$ 604,00	4	1,9%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 07



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

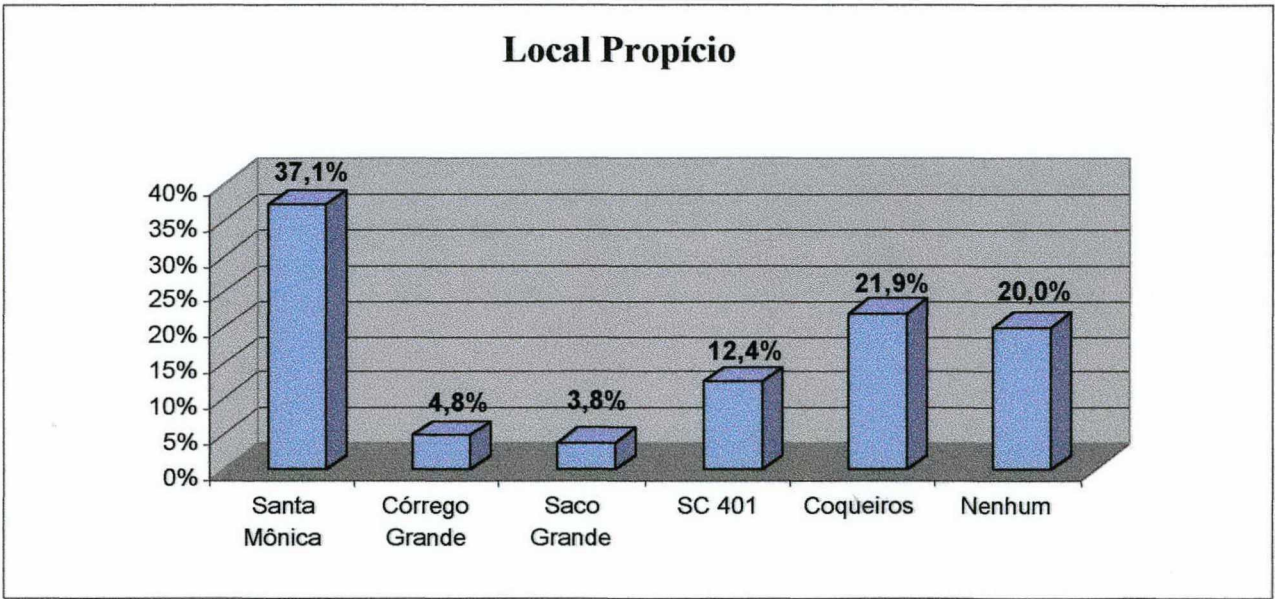
Com relação a mensalidade disposta a pagar pela educação de seus filhos, nota-se a predominância sobre a opção 2 (R\$ 151,00 a R\$ 302,00) e a opção 3 (R\$ 302,00 a R\$ 453,00), representando 58,1% e 22,9% dos entrevistados, respectivamente.

Questão 08 – Na sua opinião, qual seria o local mais propício para a implantação de um colégio com período integral?

Local	Quantidade	Frequência
Santa Mônica	78	37,1%
Córrego Grande	10	4,8%
Saco Grande	8	3,8%
SC 401	26	12,4%
Coqueiros	46	21,9%
Nenhum	42	20,0%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 08



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Através da opinião dos entrevistados o local mais propício para a implantação de um colégio com período integral seria no bairro Santa Mônica, com 37,1%; sendo Coqueiros o segundo local mais votado com 21,9%.

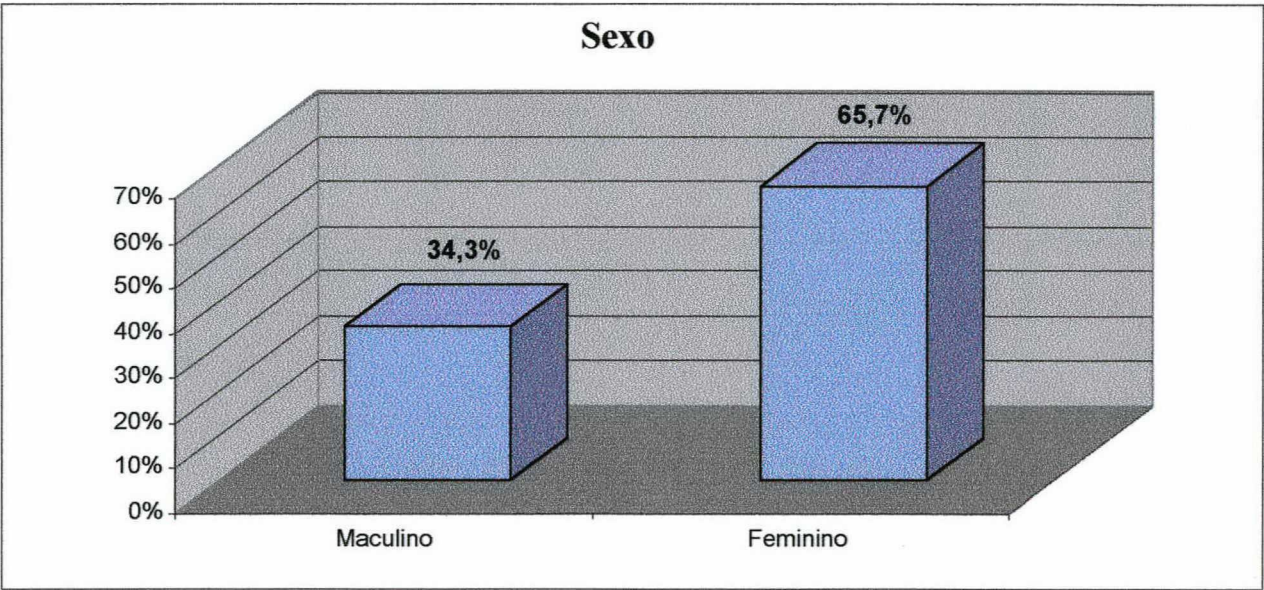
5.2.4 Quarto: PERFIL DO ENTREVISTADO.

Questão 09 – Sexo?

Sexo	Quantidade	Frequência
Masculino	72	34,3%
Feminino	138	65,7%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 09



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

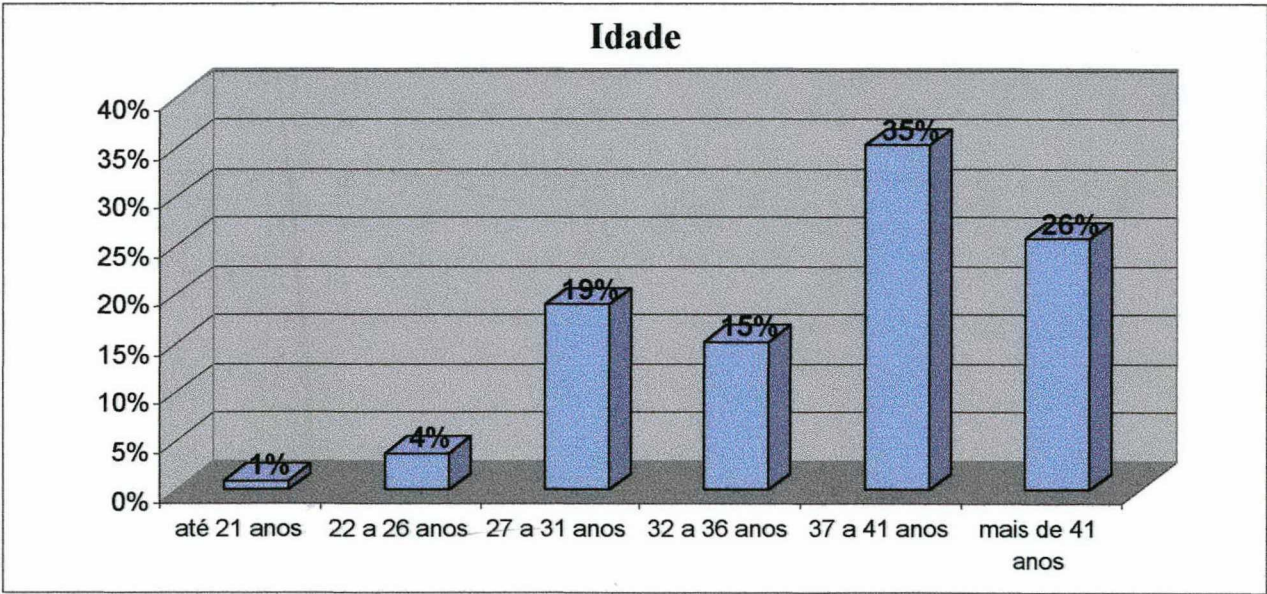
Dos 210 entrevistados, 65,7% são do sexo feminino; e 34,3% são do sexo masculino.

Questão 10 – Idade?

Idade	Quantidade	Frequência
até 21 anos	2	1,0%
22 a 26 anos	8	3,8%
27 a 31 anos	40	19,0%
32 a 36 anos	32	15,2%
37 a 41 anos	74	35,2%
mais de 41 anos	54	25,7%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 10



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

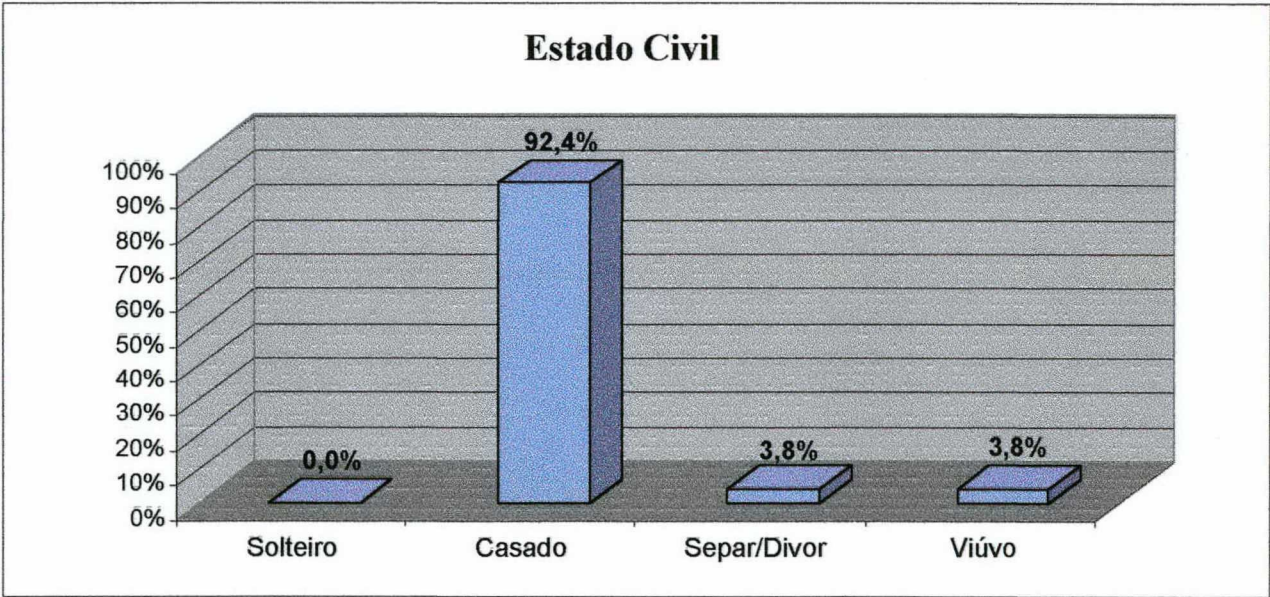
Dos 210 entrevistados, 35,2% atingem a faixa etária compreendida entre 37 e 41 anos; 25,7% com mais de 41 anos; 19% entre 27 e 31 anos; 15,2% entre 32 e 36 anos; 3,8% entre 22 e 26 anos; e 1% até 21 anos.

Questão 11 – Estado civil?

Estado Civil	Quantidade	Frequência
solteiro(a)	0	0,0%
casado(a)	194	92,4%
divorciado(a)/separado(a)	8	3,8%
viúvo(a)	8	3,8%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 11



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Dos 210 entrevistados, 92,4% são casados. Observa-se um empate técnico de 3,8% entre as opções 3 (divorciado/separado) e 4 (viúvo).

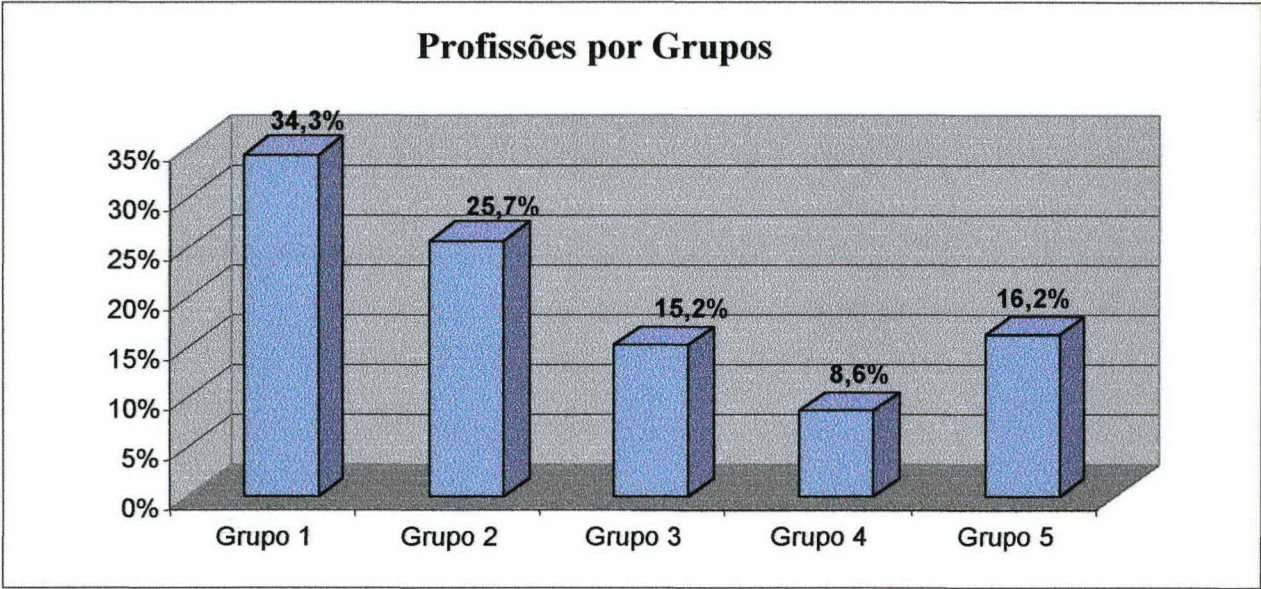
Questão 12 – Qual sua ocupação?

Ocupação	Quantidade	Frequência	Grupo
Do lar	24	11,4%	1
Empresária	24	11,4%	1
Professor	24	11,4%	1
Funcionário Público	14	6,7%	2
Administrador	10	4,8%	2
Comerciante	10	4,8%	2
Engenheiro	10	4,8%	2
Estudante	10	4,8%	2
Aposentado	8	3,8%	3
Arquiteto	8	3,8%	3
Bancário	8	3,8%	3
Publicitário	8	3,8%	3
Autônomo	6	2,9%	4
Decorador	4	1,9%	4
Militar	4	1,9%	4
Téc. Telecomunicação	4	1,9%	4
Advogado	2	1,0%	5
Artista Plástico	2	1,0%	5
Ass. Administrativo	2	1,0%	5
Assistente Social	2	1,0%	5
Bibliotecária	2	1,0%	5
Consultor	2	1,0%	5
Contador	2	1,0%	5
Dentista	2	1,0%	5
Economista	2	1,0%	5
Editora	2	1,0%	5
Eletricista	2	1,0%	5
Industriaria	2	1,0%	5
Manicure	2	1,0%	5
Massagista	2	1,0%	5
Médica	2	1,0%	5
Secretário	2	1,0%	5
Técnico Contábil	2	1,0%	5
Total	210	100%	

Grupos	Quantidade	Frequência
Grupo 1	72	34,29%
Grupo 2	54	25,71%
Grupo 3	32	15,24%
Grupo 4	18	8,57%
Grupo 5	34	16,19%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 12



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

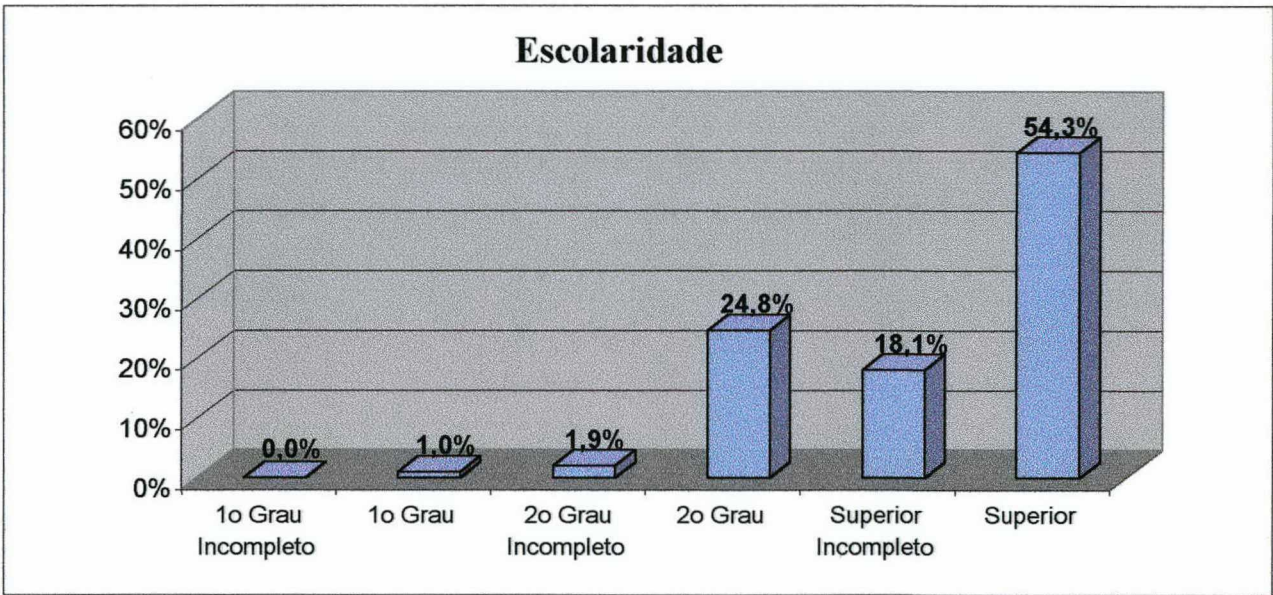
Com relação a ocupação dos entrevistados, nota-se a predominância sobre o grupo 1, com 34,29%, sendo este representado pelas donas de casa, empresários e professores; e grupo 2, com 25,71%, sendo este representado pelos funcionários públicos, administradores, comerciantes, engenheiros e estudantes.

Questão 13 – Qual sua formação escolar?

Escolaridade	Quantidade	Frequência
Primeiro Grau Incompleto	0	0,0%
Primeiro Grau	2	1,0%
Segundo Grau Incompleto	4	1,9%
Segundo Grau	52	24,8%
Superior Incompleto	38	18,1%
Superior	114	54,3%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 13



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

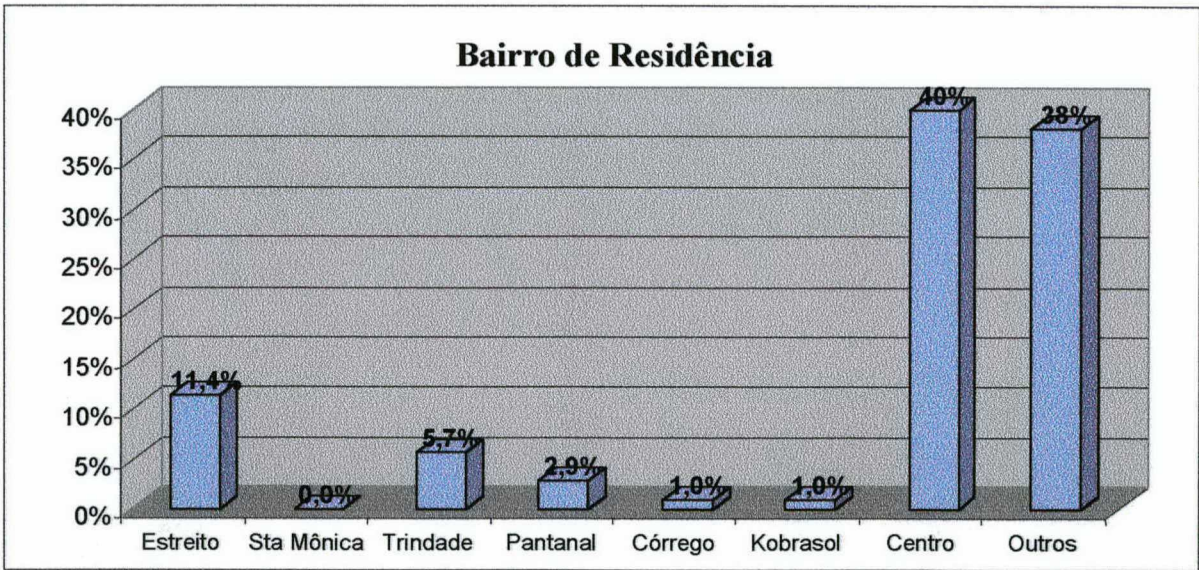
Dos 210 entrevistados, 54,3% têm curso superior completo; 24,8% possuem segundo grau completo; 18,1% superior incompleto; somente 1,9% segundo grau incompleto; e apenas 1,0% têm o primeiro grau completo.

Questão 14 – Em que bairro você mora?

Bairros	Quantidade	Frequência
Estreito	24	11,4%
Santa Mônica	0	0,0%
Trindade	12	5,7%
Pantanal	6	2,9%
Córrego Grande	2	1,0%
Kobrasol	2	1,0%
Centro	84	40%
Outros	80	38%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 14



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

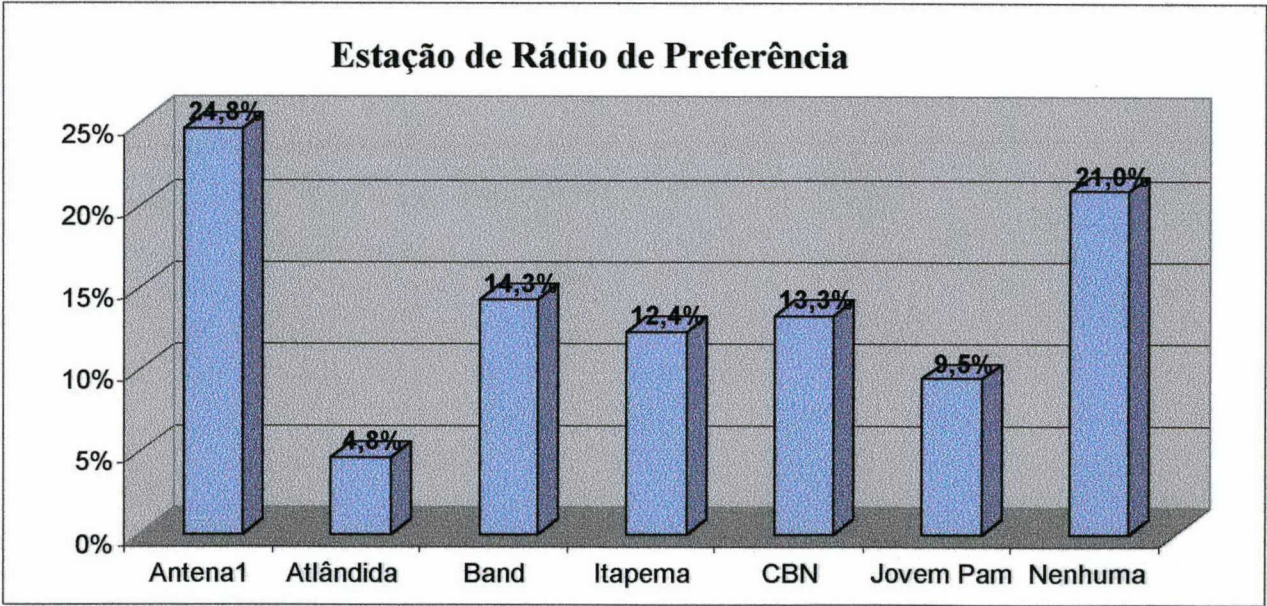
Dos 210 entrevistados, 40% residem no Centro; 38% moram em outros bairros, sendo os principais: Agrônômica, Lagoa da Conceição, algumas praias do norte e bairros do continente; 11,4% residem no Estreito; 5,7% na Trindade; somente 2,9% residem no Pantanal; e apenas 2,0% moram no Córrego Grande e Kobrasol.

Questão 15 – Qual é a principal estação de rádio que você costuma ouvir?

Estação de rádio	Quantidade	Frequência
Antena 1	52	24,8%
Atlântida	10	4,8%
Band FM	30	14,3%
Itapema	26	12,4%
CBN Diário	28	13,3%
Jovem Pan	20	9,5%
Nenhuma	44	21,0%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 15



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

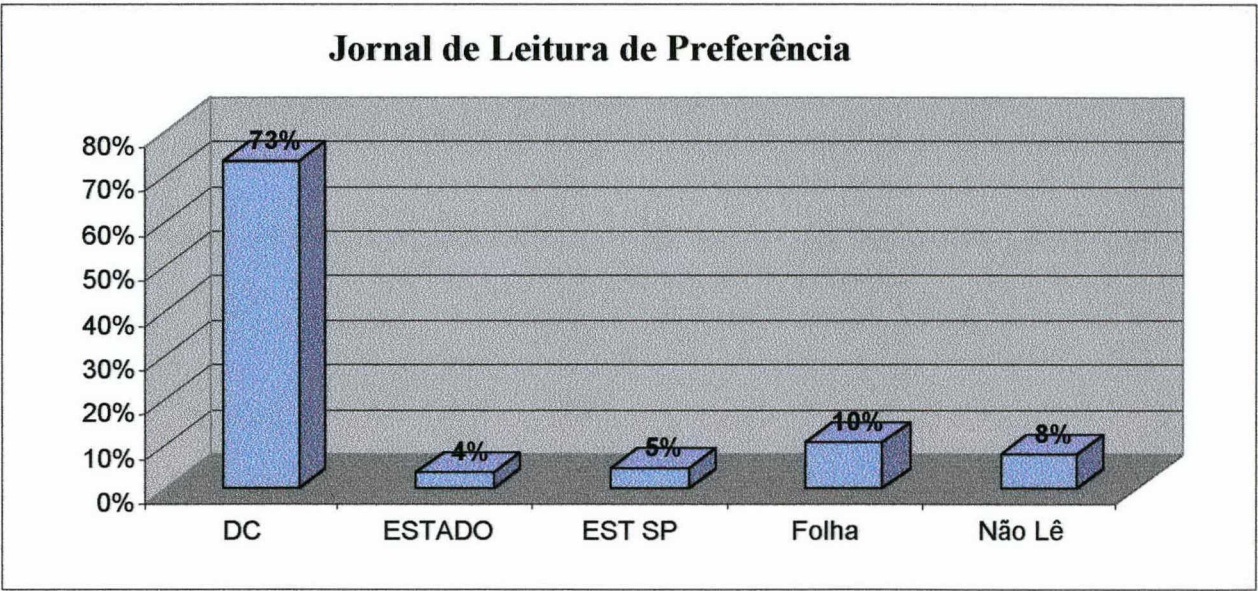
Com relação a principal estação de rádio ouvida pelos entrevistados, 24,8% preferem a Antena 1; 21% costumam ouvir diversas estações de rádio; 14,3% Band FM; 13,3% CBN Diário; 12,4% Itapema; 9,5% Jovem Pan; e apenas 4,8% costumam ouvir a Atlântida.

Questão 16 – Qual é o principal jornal que você costuma ler?

Jornais	Quantidade	Freqüência
Diário Catarinense	154	73%
O Estado	8	4%
Estado de São Paulo	10	5%
Folha de São Paulo	22	10%
Não lê	16	8%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 16



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

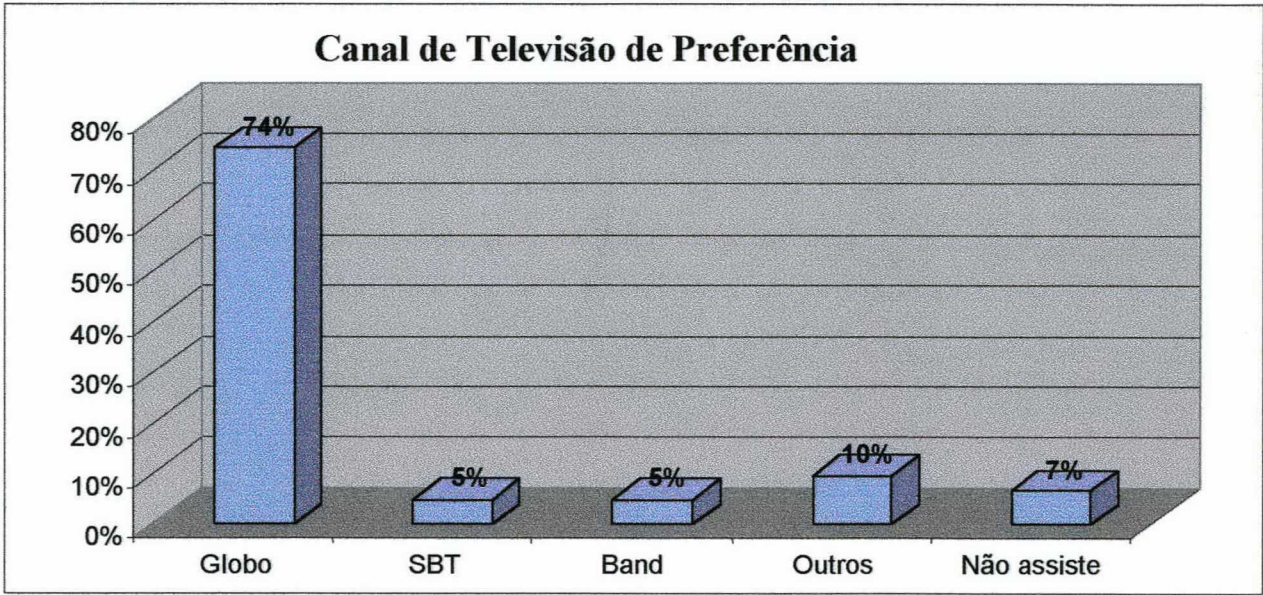
Com relação ao principal jornal lido pelos entrevistados, 73% costumam ler o Diário Catarinense; 10% preferem a Folha de São Paulo; 8% não costumam ler jornal; somente 5% lêem o Estado de São Paulo; e apenas 4% O Estado.

Questão 17 – Qual é o principal canal de televisão que você costuma assistir?

Canal de Televisão	Quantidade	Frequência
Globo	156	74%
SBT	10	5%
Band	10	5%
Outros	20	10%
Não assiste	14	7%
Total	75	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 17



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

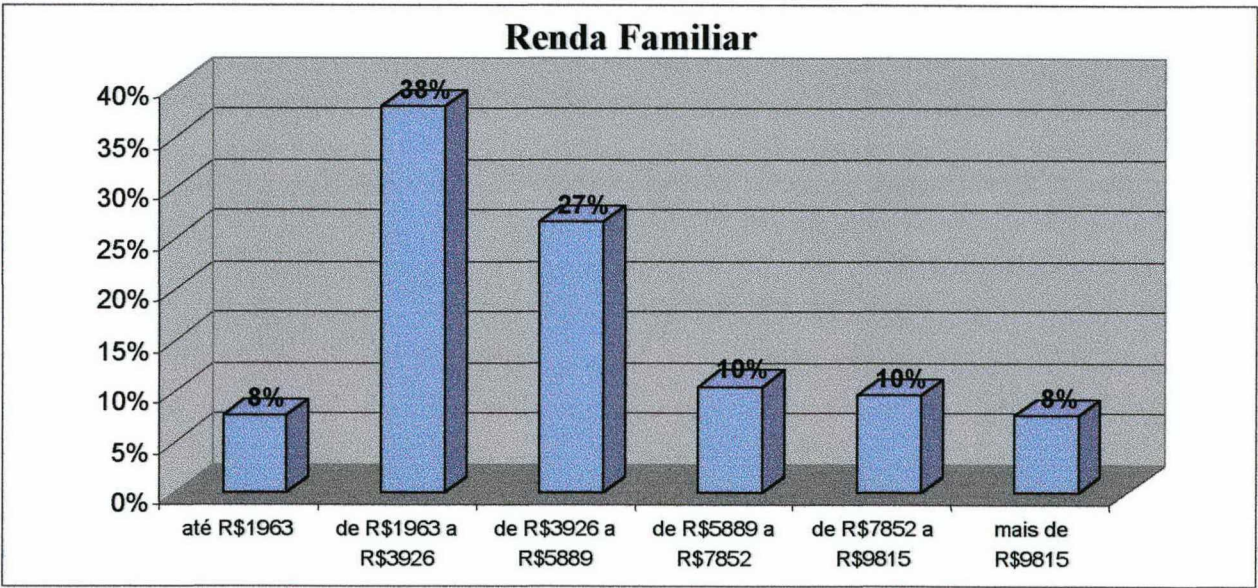
Com relação ao principal canal de televisão visto pelos entrevistados, 74% costumam assistir a Globo; 10% preferem canais a cabo; 7% não costumam assistir televisão; somente 5% assistem o SBT; e também 5% a Band.

Questão 18 – Qual a sua renda familiar mensal?

Renda familiar mensal	Quantidade	Frequência
até R\$ 1.963,00	16	8%
de R\$ 1.963,00 a R\$ 3.926,00	80	38%
de R\$ 3.926,00 a R\$ 5.889,00	56	27%
de R\$ 5.889,00 a R\$ 7.852,00	22	10%
de R\$ 7.852,00 a R\$ 9.815,00	20	10%
mais de R\$ 9.815,00	16	8%
Total	210	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 18



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Com relação a renda familiar mensal, nota-se a predominância sobre a opção 2(de R\$ 1.963,00 a R\$ 3.926,00) e a opção 3 (de R\$ 3.926,00 a R\$ 5.889,00), representando 38% e 27% dos entrevistados, respectivamente.

5.2.5 Quinto: CRUZAMENTO DOS DADOS.

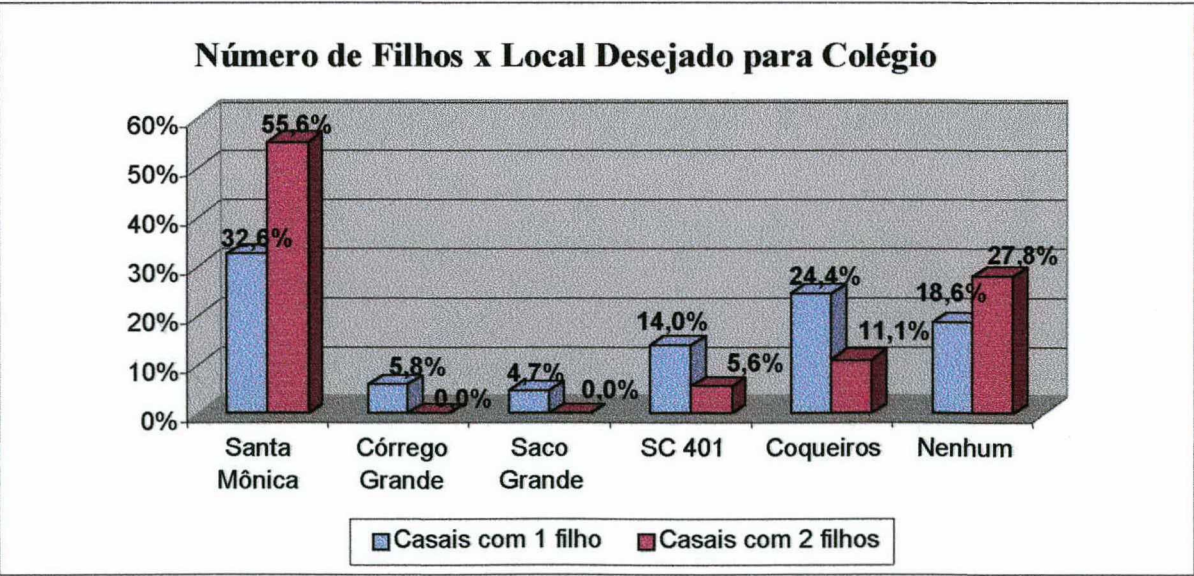
Tabulação Cruzada – Número de filhos

Questão 08 – Local desejado

Bairro	Casais com 1 filho		Casais com 2 filhos	
	Quantidade	Frequência	Quantidade	Frequência
Santa Mônica	56	32,6%	20	55,6%
Córrego Grande	10	5,8%	0	0%
Saco Grande	8	4,7%	0	0%
SC 401	24	14%	2	5,6%
Coqueiros	42	24,4%	4	11,1%
Nenhum	32	18,6%	10	27,8%
Total	172	100%	36	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 19



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Do total de entrevistados, que possuem apenas 1 filho(a), com idade escolar de 1ª a 4ª série, 33% acham que o local mais propício para a implantação do colégio seria o bairro Santa Mônica, como também, os casais que possuem 2 filhos(as), nesta mesma faixa etária, com 55,6%.

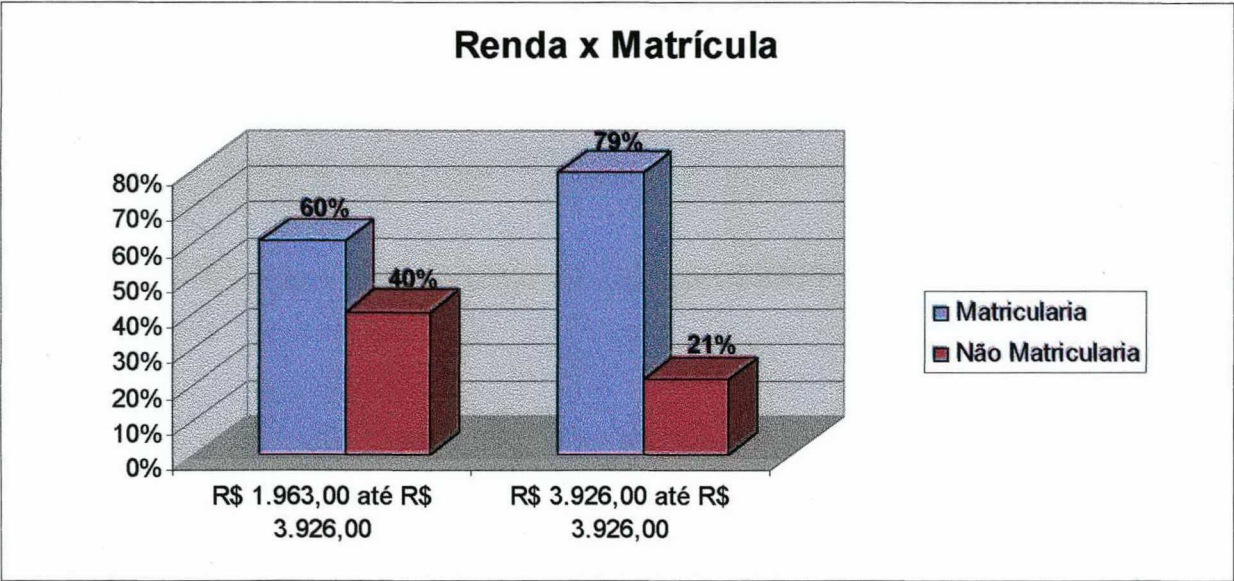
Tabulação Cruzada - Matrícula num colégio com período integral

Questão18 – Renda familiar mensal

	R\$ 1.963,00 até R\$ 3.926,00		R\$ 3.926,00 até R\$ 5.889,00	
	Quantidade	Frequência	Quantidade	Frequência
Matricularia	48	60%	44	79%
Não matricularia	32	40%	12	21%
Total	92	139%	44	61%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 20



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Dos entrevistados que possuem a renda familiar mensal entre R\$ 3.926,00 até R\$ 5.889,00, 79% teriam interesse em matricular seus filhos em um colégio com período integral, enquanto apenas 21% não apresentariam este mesmo interesse.

E dos entrevistados com renda de R\$ 1.963,00 até R\$ 3.926,00, 60% matriculariam seus filhos num colégio integral, e 40% não matriculariam.

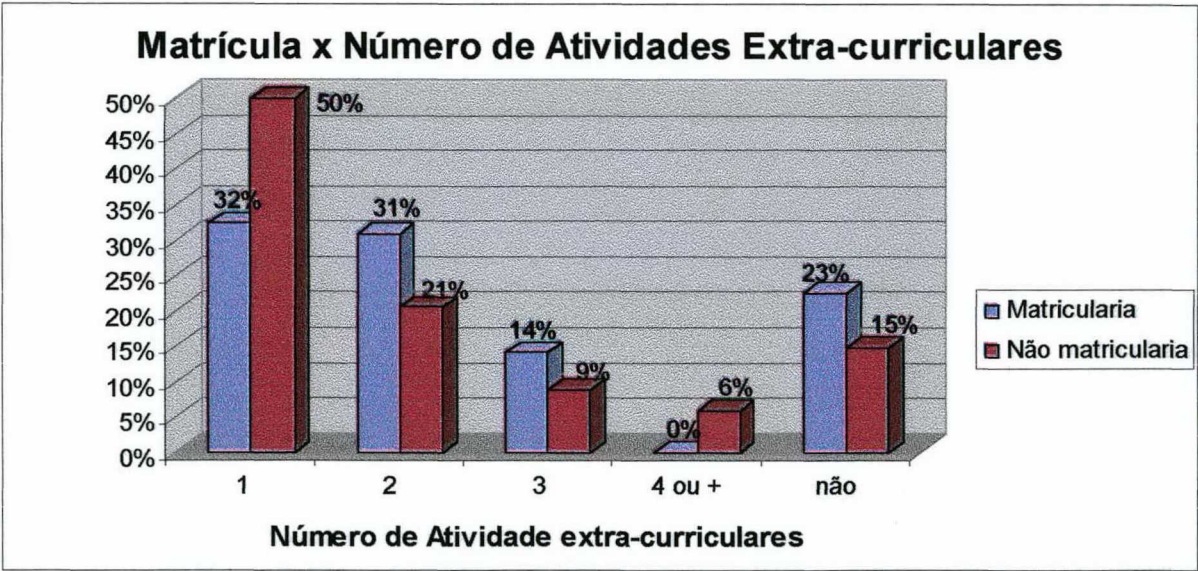
Tabulação Cruzada - Número de modalidades que seus filhos praticam

Questão 03 – Matrícula em um colégio com período integral

	Matricularia		Não matricularia	
	Quantidade	Frequência	Quantidade	Frequência
1	23	32%	17	50%
2	22	31%	7	21%
3	10	14%	3	9%
4 ou mais	0	0%	2	6%
Não pratica	16	23%	5	15%
Total	71	100%	34	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 21



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Dos entrevistados que matriculariam seus filhos num colégio com período integral, 32% das crianças praticam, atualmente, apenas uma atividade extra-curricular; e 31% praticam duas atividades extra-curriculares.

Dos entrevistados que não teriam interesse em ter seus filhos num colégio com período integral, nota-se a predominância de 50% sobre a opção 1(apenas uma modalidade).

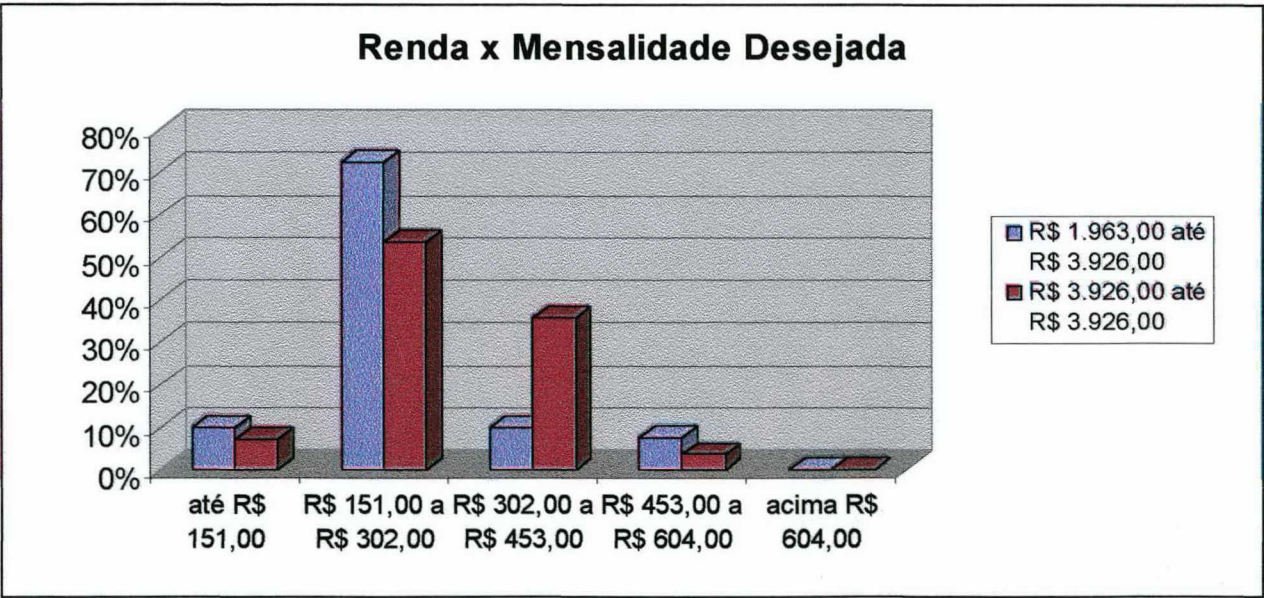
Tabulação Cruzada - Mensalidade disposta a pagar pela educação de seus filhos

Questão 18 – Renda familiar mensal

	R\$ 1.963,00 até R\$ 3.926,00		R\$ 3.926,00 até R\$ 5.889,00	
	Quantidade	Frequência	Quantidade	Frequência
até R\$ 151,00	8	10%	4	7%
R\$ 151,00 a R\$ 302,00	58	73%	30	54%
R\$ 302,00 a R\$ 453,00	8	10%	20	36%
R\$ 453,00 a R\$ 604,00	6	8%	2	4%
acima R\$ 604,00	0	0%	0	0%
Total	80	100%	56	100%

Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Tabela 22



Fonte: dados primários. Base: 210 questionários.

Dos entrevistados que possuem a renda familiar mensal entre R\$ 3.926,00 até R\$ 5.889,00, 54% estariam dispostos a pagar mensalmente, pela educação de seus filhos, de R\$ 151,00 a R\$ 302,00; e 36% pagariam entre R\$ 302,00 e R\$ 453,00.

E nota-se, que a maioria dos entrevistados com renda de R\$ 1.963,00 até R\$ 3.926,00, ou seja 73%, pagariam mensalmente de R\$ 151,00 a R\$ 302,00.

5.3 Conclusões da pesquisa

Das pessoas entrevistadas, a grande maioria são, mulheres (65,7%), sendo o estado civil predominante casadas (92,4%), na faixa etária de idade de 37 a 41 anos, seguida da faixa etária de idade de mais de 41 anos (25,7%). Têm formação escolar de nível superior (54,3%), seguido de segundo grau completo (24,8%).

Cerca de 34,29% dos entrevistados, têm como ocupação atividades do lar, empresários e professores, sendo que a maioria possui uma criança com idade escolar de 1ª a 4ª série (82%), residindo em suas casas.

Com relação ao número de atividades desempenhadas pelas crianças, grande número delas praticam apenas uma atividade extra-curricular (38,1%), e 20% não praticam nenhuma atividade. Sendo que as principais atividades desempenhadas pelas crianças seriam, natação (31,4%), língua estrangeira (28,6%), e dança (21,9%).

A maioria dos entrevistados não gostaria que seus filhos praticassem outra atividade extra-curricular (37,1%), devido a falta de tempo por parte dos mesmos, e o deslocamento necessário para encaminhar as crianças as diversas atividades; porém o outro restante gostaria que seus filhos praticassem outras modalidades, sendo as principais, inglês (22,9%) e natação (21,9%).

Grande parte dos entrevistados residem no bairro Centro (40%), sendo que outros são moradores de outras localidades (38%), como Agrônômica, Lagoa da Conceição, algumas praias do norte e bairros do continente; Estreito (11,4%), Trindade (5,7%), entre outros.

Constatou-se que 24,8% dos entrevistados ouvem principalmente a estação de rádio Antena 1, 21% costumam ouvir diversas estações de rádio, seguida das estações Band FM (14,3%), CBN Diário (13,3%), Itapema (12,4%), Jovem Pan (9,5%), e a Atlântida (4,8%).

Com relação ao principal jornal lido pelos entrevistados, 73% costumam ler o Diário Catarinense, 10% preferem a Folha de São Paulo, 8% não costumam ler jornal, 5% lêem o Estado de São Paulo e 4% O Estado.

No que se refere ao principal canal de televisão visto pelos entrevistados, a Globo foi apontada como o canal mais assistido (74%), seguido dos canais a cabo (10%), alguns não costumam assistir televisão (7%), SBT (5%) e a Band (5%).

Através dos dados coletados, verificou-se que a população que possui filhos nos colégios selecionados, é constituinte de uma classe média alta e que possuem renda familiar mensal de R\$ 1.963,00 a R\$ 3.926,00 (38%), seguido das pessoas com renda mensal de R\$ 3.926,00 a R\$ 5.885,00 (27%). Por consequência dessas características, os pais dos alunos exigem uma ótima qualidade de ensino para a educação de seus filhos e consequentes investimentos em treinamento de pessoal, como também, um ótimo atendimento.

Com base nesta pesquisa, verificou-se que a maioria dos entrevistados matricularia seus filhos num colégio com período integral (67,6%), sendo que este fosse localizado no bairro Santa Mônica (37,1%), tendo uma mensalidade que permanecesse entre R\$ 151,00 e R\$ 302,00 (58,1%), e de R\$ 302,00 e R\$ 453,00 (22,9%).

5.4 Recomendações

No questionário utilizado para ser realizada a pesquisa mercadológica, havia um espaço destinado aos entrevistados, para que os mesmos informassem suas sugestões ou opiniões, a respeito do sistema em questão, um colégio com período integral. Sendo elas:

- Transporte escolar, para fazer o deslocamento do aluno de sua casa ao colégio, e vice-versa;
- Segurança, os pais ficam mais tranquilos em ver seus filhos seguros, num ambiente de confiança;
- Estacionamento, para facilitar a chegada dos pais, com seus filhos, ao colégio;
- Espaço arborizado;
- Ambiente propício para desempenhar atividades práticas, esportivas e artísticas;
- Ênfase na qualidade da formação escolar;
- Horários determinados de descanso, lazer e tarefas;
- Conciliar bem as atividades intelectuais das esportivas.

Para que este colégio tenha sucesso, vantagens e mostre resultados é importante levar em consideração as recomendações citadas acima.

5.5 Estratégia mercadológica

5.5.1 Análise do mercado

Para inserir o Colégio Ensino Integral em uma estratégia mercadológica, é necessário reconhecer as cinco forças atuantes dentro de uma indústria, ou seja, um determinado mercado.

No caso do Colégio Ensino Integral, este se encontra inserido dentro da indústria da educação, onde poderemos identificar as cinco forças que atuarão em seu benefício, ou gerando dificuldades de atuação. As cinco forças a serem identificadas, segundo PORTER (1986), são: barreiras de entrada/saída, produtos substitutos, fornecedores, concorrência e clientes.

Esta é uma indústria com uma barreira de entrada significativa, o que proporciona uma certa dificuldade para entrada no ramo, protegendo os competidores do mercado. Esta barreira é proporcionada, em sua maior parte, pelo alto investimento que necessita ser realizado, no caso obras civis, para construção de uma escola, ou pelos altos custos de aluguel para manutenção de uma estrutura razoavelmente grande. No caso de barreiras de saída, podemos identificar como obstáculos a venda do imóvel, a rescisão contratual de todos os funcionários, que significa pagamento de todas as dívidas e multas. Esta barreira de saída proporciona um aumento no índice de competitividade entre as empresas deste setor.

Como é um nicho de mercado razoavelmente novo, existem poucos concorrentes inseridos em Florianópolis. Com relação à ameaça de substitutos, podemos destacar as escolas tradicionais e escolas que oferecem atividades extra-curriculares. Na realidade, o Colégio Ensino Integral estará competindo não só com as escolas de período integral (concorrência direta), bem como com as escolas tradicionais e demais escolas que ofereçam as atividades extra-curriculares.

Com relação ao poder de barganha dos fornecedores, existe uma fraca preocupação com relação a este item, já que a indústria dos fornecedores, como papelarias e distribuidoras, encontra-se altamente fragmentadas, o que proporciona um poder de barganha do cliente (escola) em relação ao seu fornecedor.

Segundo a pesquisa realizada para identificação dos prováveis clientes e suas características, podemos destacar um potencial de clientela proveniente de escolas tradicionais ou que estejam recém entrando no ensino fundamental, no caso, crianças que estão entrando para escola pela primeira vez.

Existe um grande potencial de crescimento para a escola, onde as previsões de crescimento atingirão cerca de 15% ao ano, atingindo a sua capacidade máxima em torno de cinco anos.

5.5.2 Plano de Ação

Para se estabelecer um bom retorno da instituição a ser criada, é necessário realizar um bom plano de ação, seguindo a análise da indústria em questão.

Primeiramente, existe a necessidade de divulgação do colégio, onde poderá ser realizada pela mídia impressa, através do jornal Diário Catarinense, o qual foi identificado pela pesquisa mercadológica, como sendo o veículo informativo, da mídia impressa, mais difundido entre os entrevistados. Além deste, pode-se explorar a televisão, em alguns horários e canais de preferência que mais atingirão o consumidor.

O Colégio Ensino Integral deverá iniciar suas propagandas publicitárias antes mesmo de estar completo, visando atrair um bom número de clientes potenciais para ele, já no primeiro ano.

No decorrer do primeiro ano, deve-se estabelecer uma força de marketing muito grande, a fim de estabelecer seu nome no mercado, altamente recente na região, criando assim uma barreira de entrada para os demais que estejam querendo integrar-se ao ramo. A propaganda deverá explorar muito o nome do colégio e seu objetivo de ensino, a fim de atrair e cativar a atenção do seu mercado consumidor.

6 ASPECTOS JURÍDICOS E LEGAIS

O tipo sociedade por cotas de responsabilidade limitada é a forma jurídica recomendada, pois possui como principal característica a formação por duas ou mais pessoas, assumindo todos, de forma subsidiária, responsabilidade solidária pelo total do capital social. A sociedade do empreendimento será constituída por três pessoas. Com o intuito de melhor dividir despesas e responsabilidades, optou-se por essa forma societária.

6.1 Características da empresa

Denominação da Empresa: Colégio Ensino Integral Ltda

Nome Fantasia: Ensino Integral

Localização: Bairro Santa Mônica, Florianópolis - SC

Sede e Foro: Colégio Ensino Integral Ltda tem sede e foro no município de Florianópolis, Estado de Santa Catarina.

Forma Jurídica: Colégio Ensino Integral Ltda será uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada.

Objeto Social: A sociedade terá por objeto social o ensino fundamental para crianças com idade escolar da 1ª a 4ª série, bem como atividades culturais e esportivas extracurriculares.

6.2 Registro e contrato de sociedade por cotas de responsabilidade limitada

Para dar início a uma existência legal como pessoa jurídica de direito privado, faz-se necessário registrar-se na Junta Comercial do Estado em que a sociedade vai desenvolver suas atividades, onde o contrato social será arquivado.

Além de estabelecer todos os direitos, no contrato deverão constar também todas as obrigações de ambas as partes.

Os passos para registro de sociedade por cotas de responsabilidade limitada são os seguintes:

1º PASSO: CONSULTA DE VIABILIDADE - PREFEITURA MUNICIPAL em que for instalada a sede do empreendimento.

2º PASSO: JUNTA COMERCIAL DO ESTADO - JUCESC

- Requerimento Tarja Vermelha;
- Contrato Social (padrão ou próprio - 3 vias, visto por advogado da OAB);
- FCN - Ficha de Cadastro Nacional (modelo 1 e 2 - 1 via);
- DARC - Docum. de Arrecad. do Registro do Comércio;
- DARF - Docum. de Arrecad. de Receitas Federais;
- Declaração de Microempresa (ME);
- Fotocópia da Carteira de Identidade e CPF dos Sócios autenticadas.

3º PASSO: RECEITA FEDERAL - Obtenção do CNPJ

- Ficha Cadastral da Pessoa Jurídica - FCPJ e Quadro Societário - 2 vias;
- Fotocópia do CPF e da Carteira de Identidade de todos os sócios;
- Fotocópias do comprovante de residência dos sócios - 1 via (luz, água ou telefone);
- Fotocópia do comprovante de localização da firma (contrato de locação, IPTU, outros);
- Original do Contrato Social ou cópia autenticada;

4º PASSO: SECRETARIA DA FAZENDA - Obtenção da Inscrição Estadual

- FAC - Ficha de Atualização Cadastral (2 vias);
- DAR - Documento de Arrecadação Estadual (3 vias);
- Fotocópia do Contrato Social com o respectivo número da JUCESC autenticada;
- Fotocópia da Ficha de CNPJ com o respectivo número;
- Fotocópia do CPF dos sócios e respectivos cônjuges autenticada;
- Fotocópia da Carteira de Identidade de todos os sócios autenticada;
- Fotocópia do Comprovante de residência (conta de luz/telefone);
- Fotocópia Escritura/Contrato de locação do imóvel/Croqui de localização autenticada.

5º PASSO: PREFEITURA MUNICIPAL/SECRETARIA DE FINANÇAS - Obtenção do Alvará de Funcionamento e Inscrição no Cadastro Fiscal

- Contrato Social original, registrado na JUCESC;
- Cartão de CNPJ;
- Vistoria do Corpo de Bombeiros;
- Alvará sanitário da Divisão de Vigilância Sanitária;
- Consulta de viabilidade (requerida no 1º passo - original);
- Escritura/Contrato de locação do imóvel;
- CMC - Cadastro Municipal de Contribuintes (Ficha Recadastramento Pessoa Jurídica - formulário fornecido pela prefeitura).

6.3 Observações para registrar uma escola

A escola que irá levar uma visão pedagógica, ou seja, que terá professores ensinando, como por exemplo, de uma pré-escola em diante, deve estar de acordo com um projeto de necessidades do Ministério da Educação, que são distribuídos nos núcleos regionais de ensino de cada localidade.

Obs: A atividade que não compreende ENSINO, somente guarda de crianças, como um berçário por exemplo, não sofre estas exigências da Secretaria ou do Ministério da Educação.

6.3.1 Credenciamento de instituições

Para o credenciamento de instituição privada de Educação Básica, a mantenedora deverá comprovar que os espaços físicos, equipamentos e pessoal destinados aos cursos que pretende ter autorizados pelo Conselho Estadual de Educação atendem às condições estabelecidas na resolução nº 90/99.

Após o exame e parecer de verificação *in loco*, pela respectiva Coordenadoria Regional de Educação – CRE, das condições materiais constitutivas do pedido, o processo –

com os comprovantes legais -, será encaminhado à apreciação do Conselho Estadual de Educação.

6.3.2 Autorização de funcionamento

A autorização de funcionamento é o ato pelo qual o Conselho Estadual de Educação, observadas as disposições da resolução nº 90/99, permite o funcionamento das atividades educacionais nos estabelecimentos integrantes do Sistema Estadual de Ensino, por prazo determinado, e implantação de cursos de Ensino Fundamental e Médio, nas modalidades regular e supletivas, entre outros.

O processo para a autorização de funcionamento deverá ser instruído com os seguintes documentos:

- Requerimento dirigido ao Presidente do Conselho Estadual de Educação, subscrito pelo representante legal da entidade mantenedora;
- Cópia do ato de criação do curso proposto, expedido pela mantenedora;
- Demonstrativo da inclusão no Plano Anual de Novas Oportunidades Educacionais para os estabelecimentos públicos e privados;
- Justificativa da necessidade social da implantação pretendida;
- Registro do mantenedor do estabelecimento quando de rede privada, junto aos órgãos competentes: Cartório de Títulos e Documentos, Junta Comercial e Cadastro Geral dos Contribuintes do Ministério da Fazenda;
- Prova de regularidade do mantenedor, quando da rede privada, relativa à Seguridade Social, ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e à Fazenda Federal, na forma de lei;
- Identificação do estabelecimento;
- Proposta de projeto político-pedagógico;
- Comprovação da existência de recursos humanos nos termos da Lei n. 9.394/96 e da Lei Complementar n. 170/98;
- Demonstrativo da qualidade e da segurança dos registros escolares quanto à identidade e vida escolar dos alunos;
- Planta baixa dos espaços e dependências, comprovando atendimento às especificações do Decreto Estadual n. 30.436, de 30 de setembro de 1986, e desta resolução no que couber;

- Descrição sumária das condições físicas e ambientais para a implantação pretendida, com as dependências existentes e/ou projetos de ampliação, destacando: salas de aula, laboratórios, biblioteca, salas administrativas e outras, inclusive, mobiliário, relação do acervo bibliográfico, equipamentos e materiais de laboratórios e sala-ambiente;
- Comprovação da propriedade, mediante Certidão de Registro de Imóvel, ou de sua locação ou cessão de uso por prazo não inferior a quatro anos;
- Laudo técnico expedido pelo órgão técnico de vigilância sanitária;
- Laudo técnico expedido pelo setor de urbanismo ou equivalente do Poder Público, contemplando as exigências do Decreto n. 30.436/86;
- O ementário das disciplinas do currículo deverão ser substanciados por um referencial bibliográfico de, no mínimo, vinte títulos. Estes títulos serão constitutivos do acervo da biblioteca, dentre outros;
- Orçamento anual detalhado, se o mantenedor for de rede privada, de forma a possibilitar a verificação da viabilidade financeira do empreendimento;
- Relatório de verificação *in loco*, comparecer conclusivo da respectiva CRE sobre a correlação entre a documentação constante do processo e a realidade comprovada na unidade escolar, com base nas exigências dos incisos do Art. 36 da Resolução n. 90/99 elaborado por Comissão Verificadora da CRE.

6.3.3 Reconhecimento

O reconhecimento é o ato pelo qual o Conselho Estadual de Educação consolida, através de resolução específica, a integração dos estabelecimentos de Educação Básica e Educação Profissional do Sistema Estadual de Ensino, para todos os efeitos legais, com base no parecer do Plenário, mediante comprovação de regular funcionamento e nível satisfatório de desempenho.

O processo de reconhecimento ou renovação será encaminhado ao Conselho Estadual de Educação, através da Secretaria de Estado da Educação e do Desporto instruído com a seguinte documentação:

- Ofício de encaminhamento da mantenedora;
- Cópia do parecer de autorização de funcionamento e do Projeto Político-Pedagógico;

- Comprovação das modificações e/ou acréscimos e melhorias havidos durante o período de autorização, referentes às instalações e equipamentos, materiais e acervo bibliográfico, capacitação de recursos humanos, organização didático-pedagógico e administrativo.

6.3.4 Autorização e/ou admissão de professores

O pedido de autorização para as funções de que trata a Resolução n. 89/99 deverá ser instruído com os seguintes documentos:

- Identificação com os dados da Cédula de Identidade, Título de Eleitor e quitação do Serviço Militar, quando couber;
- Habilitação profissional plena comprovada, na área da educação, quando couber;
- Indicação da área e ou disciplina na situação docente em que irá atuar e, no caso de diretor, comprovar o tempo de magistério.

6.3.5 Autorização de secretários e diretores

Para as funções de docente, de Diretor e responsável pela Secretaria de Unidade Escolar, o ato de indicação deverá integrar o respectivo processo de pedido de autorização.

No ato de autorização expedido pela Secretaria de Estado da Educação e do Desporto deverão figurar os seguintes elementos:

- Nome e dados da Cédula de Identidade;
- Habilitação da qual é portador;
- Área e/ou disciplina em que atuará;
- Unidade escolar;
- Prazo de vigência da respectiva autorização;
- Número da autorização.

A indicação dos profissionais para as funções administrativas é de exclusiva responsabilidade das respectivas mantenedoras.

7 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

7.1 Estrutura organizacional

Por ser um colégio que irá oferecer atividades durante o dia inteiro, o empreendimento contará com um quadro de 24 colaboradores, dentre os quais, três diretoras (sócias), quatro professores de ensino fundamental, nove professores de atividades extra-curriculares, duas recreacionistas, duas coordenadoras pedagógicas, uma auxiliar de coordenação, duas recepcionistas e uma bibliotecária.

A empresa contratará serviços terceirizados para a realização dos serviços de manutenção, alimentação e limpeza.

A contratação das recepcionistas, da auxiliar de coordenação e da bibliotecária, poderá ser feita através de agências de recursos humanos, ou mesmo, através de anúncios em jornais. Para serem selecionadas as mesmas deverão atender alguns requisitos fundamentais: possuir no mínimo 2º grau completo ou nível superior, ser ágil, comunicativa, ter noções básicas de datilografia e informática.

A seleção dos professores, tanto do ensino fundamental quanto das atividades extra-curriculares, deverá ser feita de maneira mais rigorosa, pois é necessário que o colégio exprime um ambiente de confiança, sob orientação pedagógica adequada. É necessário que esses profissionais tenham formação superior em suas áreas, como também experiência anterior na função.

Após selecionados, os funcionários realizarão um período de experiência de um mês podendo este período ser prorrogado por mais um mês. Após o período total de experiência o funcionário, tendo as qualificações necessárias, será contratado por período indeterminado.

7.2 Atribuições, rotinas e remuneração dos funcionários

7.2.1 Quanto as rotinas e atribuições dos funcionários ficou estabelecido as seguintes funções e responsabilidades:

Recepcionistas (secretárias):

- Atender ao público;
- Atender as ligações telefônicas;
- Realizar as matrículas dos alunos;
- Cobrar e receber as mensalidades;
- Intermediar contatos entre pais e diretoras; e
- Controlar o histórico do aluno.

Professores do ensino fundamental:

- Preparar as aulas;
- Ministras as aulas;
- Preparar meios extras de instrução;
- Elaborar as avaliações;
- Aplicar e corrigir as avaliações; e
- Elaborar boletins de desempenho referente às avaliações.

Coordenadoras Pedagógicas:

- Atender diretamente à coordenação pedagógica quanto a qualquer pedido na organização; e
- Atender os professores, pais e alunos.

Auxiliar de coordenação:

- Atender o aluno (telefonar, orientar e atender o aluno em caso de emergência);
- Atender os professores, quanto aos materiais e xerox;
- Acompanhar as turmas nos passeios externos; e
- Atender os pais, nas informações, explicações de sala, materiais perdidos etc.

Professores de Dança, Informática, Judô e Música:

- Preparar as aulas;
- Ministras as aulas;
- Elaborar as avaliações; e
- Elaborar boletins de desempenho, referente às avaliações.

Professores de Artes Plásticas, Inglês e Teatro:

- Preparar as aulas;
- Ministras as aulas;
- Preparar meios extras de instrução;
- Elaborar as avaliações; e
- Elaborar boletins de desempenho, referente às avaliações.

Professor de Nataç o:

- Preparar as aulas;
- Ministras as aulas;
- Coordenar os hor rios de banho;
- Auxiliar os alunos na hora do banho;
- Elaborar as avalia es; e
- Elaborar boletins de desempenho, referente  s avalia es.

Professor de Esportes e Educa   F sica:

- Respons vel pela atividade extra-curricular e a educa   f sica curricular;
- Preparar as aulas;
- Ministras as aulas;
- Elaborar as avalia es; e
- Elaborar boletins de desempenho, referente  s avalia es.

Recreacionistas:

- Preparar atividades;
- Ministras as atividades;
- Observar os alunos;
- Prestar atendimento aos alunos; e
- Ficar respons vel pela utiliza   e preserva   dos brinquedos.

Bibliotecária:

- Atender os alunos;
- Controle dos empréstimos;
- Organização da biblioteca;
- Ficar responsável pela utilização e preservação dos livros; e
- Verificar a necessidade de novas aquisições.

Administradoras (sócias):

- Controlar e pagar as despesas;
- Controlar os estoques;
- Contratar funcionários;
- Preparar e receber correspondências;
- Controlar o pagamento das mensalidades; e
- Estar a par de todos os acontecimentos.

7.2.2 Quanto ao regime de trabalho e ordenados ficou estabelecido:

Recepcionistas

As recepcionistas irão trabalhar, uma no horário das 07 as 13 horas, e outra no horário das 13 as 19 horas. Sendo que seus salários serão de R\$ 300,00 (trezentos reais), mais todos os encargos e benefícios que são exigidos por lei, sendo eles: vale transporte, férias, 13º salário, FGTS, INSS, que representam um acréscimo de custo de 80%, segundo pesquisa junto ao SEBRAE.

Professores de ensino fundamental

Os professores de 1ª a 4ª série são profissionais contratados por hora/aula. Sendo que neste caso, os mesmos irão trabalhar 40 (quarenta) horas semanais, recebendo R\$ 28,00 (vinte e oito reais) por hora/aula. Totalizando, seus salários mensais serão de R\$ 1.120,00 (um mil, cento e vinte reais), mais todos os encargos e benefícios que são exigidos por lei.

Professores de atividades extra-curriculares

Os professores das atividades extra-curriculares de judô, inglês, natação, dança, informática e teatro são profissionais contratados por hora/aula. Sendo assim, estes

professores serão contratados para trabalhar 16 (dezesseis) horas semanais, recebendo R\$ 18,00 (dezoito reais) por hora/aula. Totalizando, seus salários mensais serão de R\$ 288,00 (duzentos e oitenta e oito reais), mais todos os encargos e benefícios que são exigidos por lei.

O professor de música e o professor de tarefas, também são profissionais contratados por hora/aula. Estes profissionais trabalharão 8 (oito) e 40 (quarenta) horas semanais, respectivamente, recebendo R\$ 18,00 (dezoito reais) e R\$ 25,00 (vinte e cinco reais) por hora/aula. Totalizando, seus salários mensais serão, respectivamente, de R\$ 144,00 (cento e quarenta e quatro reais) e R\$ 1.000,00 (um mil reais), mais todos os encargos e benefícios exigidos por lei.

Recreacionistas

As recreacionistas irão trabalhar, uma no horário matutino (das 8 as 13 horas), e a outra, no horário vespertino (das 13 as 18 horas). Sendo que seus salários serão R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais), mais os demais encargos e benefícios.

Coordenadoras pedagógicas

Neste cargo, irão trabalhar duas coordenadoras, sendo uma responsável pelo turno matutino (das 7h30min as 13 horas) e a outra, responsável pelo turno vespertino (das 13 as 18h30min). Por ser um cargo de confiança, seus salários serão de R\$ 1.200,00 (um mil e duzentos reais), mais todos os encargos e benefícios que são exigidos por lei.

Auxiliar de coordenação

A auxiliar de coordenação trabalhará de 2ª a 6ª feira das 7h30min as 11h30min e das 13 as 17 horas. Seu salário será de R\$ 300,00 (trezentos reais), mais todos os encargos e benefícios.

Bibliotecária

A bibliotecária irá trabalhar no horário das 8h30min as 12 horas e das 14 as 18h30min. Sendo assim, seu salário será R\$ 400,00 (quatrocentos reais), mais todos os encargos e benefícios que são exigidos por lei, que representam um acréscimo de custo de 80%, segundo pesquisa junto ao SEBRAE.

Administradoras (sócias)

As diretoras (sócias) trabalharão de 2ª a 6ª feira das 8 as 12 horas e das 14 as 18 horas. Seus pró-labores fixados serão de R\$ 1.300,00 (um mil, trezentos reais).

7.3 Serviços terceirizados

Manutenção da piscina

Um funcionário autônomo irá prestar seus serviços para a limpeza e manutenção da piscina, sendo que o mesmo limpará a piscina todos os dias em horários pré-estabelecidos pela direção. Seu salário será de R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais).

Serviços de limpeza

Serão contratados três funcionárias para desempenhar o serviço de limpeza no colégio, estas funcionárias irão trabalhar 36 (trinta e seis) horas semanais. Sendo que será pago para a empresa, uma mensalidade de R\$ 1.380,00 (um mil, trezentos e oitenta reais) pelos serviços prestados.

Serviços de vigilância

A empresa contratada irá desempenhar o serviço de vigilância na parte diurna, com dois porteiros, sendo que será pago para a empresa, uma mensalidade de R\$ 1.100,00 (um mil e cem reais) pelos serviços prestados.

Serviços de jardinagem

Um funcionário autônomo irá prestar seus serviços de jardinagem, sendo que o mesmo irá trabalhar em horários pré-estabelecidos pela direção. Seu salário será de R\$ 300,00 (trezentos reais).

Serviços de contabilidade

Um escritório de contabilidade ficará responsável pelos lançamentos contábeis, sendo assim, será pago R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais) mensais pelos serviços prestados.

7.4 Funcionamento da empresa

Após a realização da pesquisa com o mercado consumidor, detectou-se que 67,6% das famílias, com filhos de idade escolar entre 1^a e 4^a série, teriam interesse que seus filhos frequentassem um colégio com período integral.

O colégio integral vem atender as necessidades de várias famílias da cidade de Florianópolis, que possuem filhos com idade escolar nas séries iniciais do ensino fundamental, onde realizarão várias atividades extra-curriculares, preenchendo todo o horário matutino e vespertino.

O empreendimento abrangerá o horário das 07:30 às 18:00, inclusive horário de almoço que será servido no refeitório do próprio colégio.

As atividades estão divididas em dois períodos: o ensino fundamental e o período de atividades extra-curriculares, onde os pais poderão escolher o período, de acordo com os horários estabelecidos pela direção, onde estes podem ser visualizados no anexo II.

O Colégio apresenta as seguintes atividades extra-curriculares: inglês, natação, judô, teatro, música, dança, informática entre diversos esportes.

8 ASPECTOS TÉCNICOS

8.1 Localização

Através da pesquisa de mercado constatou-se que o local mais propício para a implantação de um colégio com período integral em Florianópolis, seria no bairro Santa Mônica.

A região do Santa Mônica é um local adequado para a instalação do colégio, pois é uma região de fácil acesso, em um bairro residencial e tranquilo, com espaço amplo e necessário para a estrutura de empreendimento. Outra vantagem que o bairro oferece é a facilidade de estacionamento.

Como é necessário dispor de uma grande área, uma vez que precisa de um prédio com 29 ambientes diferenciados, sendo eles, salas de aula, refeitório, biblioteca, salas de atividades extra-curriculares, banheiros, salas administrativas, como também uma área externa onde estarão localizadas as quadras de esportes, a piscina e o pátio.

Foi concluído que a melhor opção seria construir o empreendimento, já que é difícil encontrar uma estrutura tão grande para se alugar.

8.2 Lay-out

Com uma estrutura completa, em um terreno de 2 mil m², será integrado por vários setores que atenderão seus clientes com todo o conforto de uma escola moderna.

O colégio abrigará as seguintes unidades distribuídas em setores:

1. **Setor extra-curricular**, numa área de 295 m², estarão dispostas as diversas atividades extra-curriculares, sendo elas: teatro, informática, música, dança, judô, língua estrangeira, artes plásticas, recreação e a Biblioteca que oferecerá aos seus usuários espaço para leitura.

2. **Setor de educação infantil**, com área de 532 m², salas para cada grupo etário de crianças, além de espaços especialmente destinados ao refeitório, à higienização e à recreação.

3. **Setor administrativo**, projetado para se estender numa área de 90 m², sendo composto pelas salas da diretoria, coordenação, secretaria, recepção, almoxarifado e sala de reuniões.

4. **Setor esportivo**, numa cobertura de 1.050 m², destinado à prática das várias modalidades, com duas quadras polivalentes, uma piscina térmica coberta, e o pátio central. Anexo a piscina serão construídos vestiários. Próximo às quadras, no pátio central haverá bar e instalações sanitárias.

9 ASPECTOS CONTÁBEIS E FINANCEIROS

O projeto de construção de uma escola envolve diversos fatores a serem considerados, desde fundações da construção até a colocação de todos os móveis e objetos de uso educacional dentro das salas de aula.

Com relação à obra civil, a construção do colégio está vinculada à terraplanagem do terreno, fundações e construção propriamente dita. O total dessas obras equivale a R\$371.500,00.

A aquisição dos equipamentos e móveis para o colégio ocorreu em um gasto de R\$69.500,00, envolvendo a compra desde carteiras e cadeiras de salas de aula até os computadores.

Foi desenvolvido um quadro de usos e fontes para o investimento do projeto. Este quadro determina todos as variáveis presentes na construção, incluindo gastos de obra, despesas pré-operacionais à divulgação de marketing. Em contrapartida, apresenta também a fonte de recursos necessários para a realização do empreendimento. Os usos totais envolvidos na realização deste empreendimento são de R\$ 792.842,19, o que promove uma necessidade de fontes no mesmo valor, parte financiada e parte sendo disponível pelos próprios sócios.

Os custos presentes na escola estão mencionados em um planilha de custos globais, onde está vinculada a outras planilhas que descrevem os custos fixos e variáveis, detalhadamente. Como custos fixos, pode-se destacar os salários e encargos, serviços terceirizados, despesas comerciais, administrativas e financeiras, além de despesas eventuais. Como custos variáveis, pode-se mencionar os custos referentes aos materiais utilizados para a manutenção do colégio, desde giz ao óleo diesel para o aquecimento da piscina; e a alimentação dos alunos.

O quadro de receita bruta, implementado para apresentar o faturamento total do empreendimento, consiste na aplicação da mensalidade a ser paga pelos pais dos alunos, bem como fontes extras de lucro, como uniformes dos estudantes, taxa de matrícula e aluguel do bar dentro do próprio estabelecimento.

Através destes quadros de receita bruta e custos globais, pode-se desenvolver um quadro de rentabilidade do investimento, onde é realizado todas as transformações necessárias e conhecidas para a obtenção do lucro operacional e o lucro líquido no decorrer dos anos. O fluxo de caixa projetado para o investimento proporciona uma comparação do ganho do investimento através do valor líquido presente de cada ano projetado. Desta maneira, pode-se determinar o pay-back do investimento analisando sua viabilidade.

Além do pay-back, utilizou-se uma fonte de comparação mais fundamentada e fidedigna para análise do retorno. Esta fonte consiste na Taxa Interna de Retorno (TIR), onde foram utilizados os fluxos de caixa e uma taxa de juros comparativa com o fundo de investimentos de renda fixa (1,2%a.m. ou 15,39%a.a. efetiva). Através dos valores obtidos da TIR, pode-se comparar o retorno do investimento com a aplicação do próprio investimento em um fundo de renda fixa, de baixo risco. Para o cenário esperado (realista), foi obtido uma taxa interna de retorno de 26,404% ao ano ou 1,972% ao mês, mais atrativa que uma aplicação de fundos de investimento de renda fixa.

Existem tabelas auxiliares necessárias ao desenvolvimento desse projeto, como a tabela de financiamento, onde demonstra o tipo de sistema de pagamento utilizado, a tabela de necessidade de capital de giro, onde o valor obtido é utilizado no quadro de usos e fontes, uma tabela demonstrativa do balanço inicial do colégio e uma tabela demonstrativa dos resultados (DRE), apresentando os lucros brutos, deduções, despesas etc.

O resultado do investimento é mostrado a partir das tabelas a seguir, que demonstram todas as variáveis utilizadas para a implementação deste projeto, bem como possíveis cenários que possam vir a ocorrer, comparando-os com outras fontes de renda, deduzindo-se a sua rentabilidade real.

9.1 Análise financeira do empreendimento

9.1.1 Estrutura do empreendimento e investimento em obras:

ORÇAMENTO DE OBRAS CIVIS

INVESTIMENTOS TOTAIS	Ano 0	Ano 5
Estrutura interna - Prédio	R\$ 268.563,90	R\$ 160.332,90
Estrutura externa - quadras polivalentes e pátio	R\$ 28.022,60	R\$ 19.632,6
Rede de Serviços - eletricidade, fundações....	R\$ 75.000,00	
Subtotal	R\$ 371.586,50	R\$ 179.965,50
Móveis e equipamentos	R\$ 69.344,00	
TOTAL	R\$ 440.930,50	R\$ 179.965,50

Tabela 23

cub: R\$ 503,40							
DISCRIMINAÇÃO	Qtde	Área/unidade	ANO 0		Qtde	Área/unidade	ANO 5
		R\$251,70	Unid. (m2)	Custo Unitário (R\$)		R\$251,70	
1.Estrutura1		m2:	937	268.563,90		m2:	R\$ 160.333
Salas de aula	4	63	252	63.428,40	4	63	R\$ 63.428,40
Refeitório	1	130	130	32.721,00	1	120	R\$ 30.204,00
cozinha	1	20	20	5.034,00			R\$ -
salas de descanso e recreação	1	60	60	15.102,00			R\$ -
sala de informática	1	45	45	11.326,50			R\$ -
sala de judô e música	1	60	60	15.102,00	1	60	R\$ 15.102,00
sala de dança e teatro	1	60	60	15.102,00	1	60	R\$ 15.102,00
sala de artes plásticas e inglês	1	50	50	12.585,00			R\$ -
sala de recreação					1	40	R\$ 10.068,00
sala de reuniões - professores	1	20	20	5.034,00			R\$ -
sala de coordenação	1	10	10	2.517,00			R\$ -
sala de auxiliar de coordenação	1	9	9	2.265,30			R\$ -
almoxarifado	1	6	6	1.510,20			R\$ -
sala de diretoria	1	15	15	3.775,50			R\$ -
recepção	1	15	15	3.775,50			R\$ -
biblioteca	1	80	80	20.136,00	1	60	R\$ 15.102,00
secretaria	1	15	15	3.775,50			R\$ -
banheiros	4	15	60	15.102,00	3	15	R\$ 11.326,50
banheiros com chuveiros	2	15	30	7.551,00			R\$ -
Piscinas	1	130	130	32.721,00			R\$ -
Área Externa		cub: R\$ 50,34		28.022,60			R\$ 19.632,6
quadras polivalentes	1	390	390	19.632,60	1	390	R\$ 19.632,6
Pátio	1	500	500	8.390,00			R\$ -
2. Rede de serviços				75.000,00			
Energia elétrica				10.000,00			
Rede de água				10.000,00			
Rede de esgoto				10.000,00			
3. Canteiro de obras				15.000,00			
4. Terraplanagem				5.000,00			
5. Fundações				25.000,00			
TOTAL				371.586,50			

Tabela 24

EQUIPAMENTOS	Ano 1			Ano 5		
	Qtde	Preço Unitário	VALOR	Qtde	Preço Unitário	VALOR
Salas de aula: 4						
quadro negro	4	150	R\$ 600,00	4	150	R\$ 600,00
apagador	4	1	R\$ 4,00	4	1	R\$ 4,00
cadeiras com carteiras	90	61	R\$ 5.490,00	90	61	R\$ 5.490,00
armário	4	195	R\$ 780,00	4	195	R\$ 780,00
mesa para professor	4	80	R\$ 320,00	4	80	R\$ 320,00
cadeira p/ professor	4	20	R\$ 80,00	4	20	R\$ 80,00
mural	4	73	R\$ 292,00	4	73	R\$ 292,00
ventiladores de teto	8	39	R\$ 312,00	8	39	R\$ 312,00
Refeitório + Cozinha						
mesas para 12 cadeiras	10	200	R\$ 2.000,00	10	200	R\$ 2.000,00
cadeiras	120	20	R\$ 2.400,00	120	20	R\$ 2.400,00
balcão de buffet	1	250	R\$ 250,00			R\$ -
pratos	200	5	R\$ 1.000,00	200	5	R\$ 1.000,00
talheres	200	5	R\$ 1.000,00	200	5	R\$ 1.000,00
geladeira	1	559	R\$ 559,00			R\$ -
fogão	1	349	R\$ 349,00			R\$ -
microondas	1	239	R\$ 239,00			R\$ -
Armário com pia	1	425	R\$ 425,00			R\$ -
armários individuais	5	290	R\$ 1.450,00	5	290	R\$ 1.450,00
Sala de descanso						
almofadas	50	10	R\$ 500,00			R\$ -
colchões	40	50	R\$ 2.000,00			R\$ -
video cassete	1	309	R\$ 309,00			R\$ -
televisão	1	799	R\$ 799,00			R\$ -
Sala de informática						
mesas	5	77	R\$ 385,00	3	77	R\$ 231,00
computadores	5	1300	R\$ 6.500,00	3	1300	R\$ 3.900,00
cadeiras	5	20	R\$ 100,00	3	20	R\$ 60,00
quadro branco	1	200	R\$ 200,00			R\$ -
apagador	1	3	R\$ 3,00			R\$ -
Ar condicionado	1	600	R\$ 600,00			R\$ -
Sala de Judô						
tatames	14	100	R\$ 1.400,00			R\$ -
mural	1	50	R\$ 50,00			R\$ -
Sala de dança						
aparelho de som	1	319	R\$ 319,00			R\$ -
espelho grande na sala toda	1	500	R\$ 500,00			R\$ -
barra circulando a sala toda	1		R\$ -			R\$ -
Sala de artes plásticas						
mesas redondas p/ 5 cadeiras	6	112	R\$ 672,00			R\$ -
cadeiras	30	20	R\$ 600,00			R\$ -
quadro negro	1	150	R\$ 150,00			R\$ -
Apagador	1	1	R\$ 1,00			R\$ -
mesa p/ professor	1	60	R\$ 60,00			R\$ -
cadeira professor	1	20	R\$ 20,00			R\$ -
mural	1	73	R\$ 73,00			R\$ -
Sala de música						
teclado	1	289	R\$ 289,00			R\$ -
almofadas	35	10	R\$ 350,00			R\$ -
equipamento de som	1	319	R\$ 319,00			R\$ -
armário		200	R\$ -			R\$ -
Sala de recreação						
mesas redondas p/ 5 cadeiras	6	112	R\$ 672,00			R\$ -
cadeiras	30	20	R\$ 600,00			R\$ -
brinquedos e jogos	1	2000	R\$ 2.000,00			R\$ -
aparelho de som	1	319	R\$ 319,00			R\$ -
televisão	1	799	R\$ 799,00			R\$ -
armário	1	210	R\$ 210,00			R\$ -
Sala dos professores						
mesas grandes	2	200	R\$ 400,00			R\$ -
cadeiras	20	20	R\$ 400,00			R\$ -
armários individuais	1	265	R\$ 265,00			R\$ -
mural grande	1	73	R\$ 73,00			R\$ -
ventilador de teto	1	39	R\$ 39,00			R\$ -

EQUIPAMENTOS	Ano 1			Ano 5		
	Qtde	Preço Unitário	VALOR	Qtde	Preço Unitário	VALOR
Sala de coordenação						
telefone	1	30	R\$ 30,00			R\$ -
mesa	1	78	R\$ 78,00			R\$ -
cadeiras	2	35	R\$ 70,00			R\$ -
cadeira coordenador	1	80	R\$ 80,00			R\$ -
armário grande	1	210	R\$ 210,00			R\$ -
Sala de aux. de coordenação						
telefone	1	30	R\$ 30,00			R\$ -
mesa	1	78	R\$ 78,00			R\$ -
cadeiras	1	46	R\$ 46,00			R\$ -
armário grande	1	210	R\$ 210,00			R\$ -
computador	1	1300	R\$ 1.300,00			R\$ -
xerox	1	1980	R\$ 1.980,00			R\$ -
arquivo	1	110	R\$ 110,00			R\$ -
Almoxarifado						
estantes	4	35	R\$ 140,00			R\$ -
armários	2	210	R\$ 420,00			R\$ -
Sala de diretoria						
mesas	2	141	R\$ 282,00			R\$ -
mesa p/ computador	1	78	R\$ 78,00			R\$ -
cadeira diretor	2	137	R\$ 274,00			R\$ -
cadeiras	4	46	R\$ 184,00			R\$ -
armário	1	210	R\$ 210,00			R\$ -
telefones	2	30	R\$ 60,00			R\$ -
ar-condicionado		550	R\$ -			R\$ -
computador	1	1300	R\$ 1.300,00			R\$ -
Recepção						
balcão	1	400	R\$ 400,00			R\$ -
telefone	1	30	R\$ 30,00			R\$ -
cadeiras	2	46	R\$ 92,00			R\$ -
cadeiras	4	40	R\$ 160,00			R\$ -
ventilador	1	39	R\$ 39,00			R\$ -
Central Telefônica	1	450	R\$ 450,00			R\$ -
Biblioteca						
mesa	1	80	R\$ 80,00			R\$ -
cadeira	1	20	R\$ 20,00			R\$ -
estantes	5	35	R\$ 175,00			R\$ -
livros	200	20	R\$ 4.000,00			R\$ -
mesas p/ 5 cadeiras	6	112	R\$ 672,00			R\$ -
cadeiras	30	20	R\$ 600,00			R\$ -
ventiladores	2	39	R\$ 78,00			R\$ -
computador	1	1300	R\$ 1.300,00			R\$ -
Secretaria						
computador	2	1300	R\$ 2.600,00			R\$ -
Impressora	1	279	R\$ 279,00			R\$ -
mesas	2	80	R\$ 160,00			R\$ -
cadeiras	6	46	R\$ 276,00			R\$ -
balcão	1	300	R\$ 300,00			R\$ -
telefones	2	30	R\$ 60,00			R\$ -
arquivo	1	110	R\$ 110,00			R\$ -
ventilador	1	39	R\$ 39,00			R\$ -
Piscina						
aquecedor	1	6000	R\$ 6.000,00			R\$ -
filtro	1	2800	R\$ 2.800,00			R\$ -
raias (metro)	51	28	R\$ 1.428,00			R\$ -
outros	1	500	R\$ 500,00			R\$ -
Total			69.344,00	Total		R\$ 19.919,00

Tabela 25

9.1.2 Usos e fontes

QUADRO DE USOS E FONTES

Índices Auxiliares	
TJLP(mensal)	0,85%
Juros (mensal)	1,0%

Tabela 26

Nome da Empresa:		A realizar										TOTAL	
Ítem	Realizado	Ano 0				Ano 1				Ano 2 e Ano 3		DO	%
USOS		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	SUBTOTAL				PROJETO			
1) Infra-estrutura		121.475,95	105.522,49	105.522,49	220.977,26	R\$ 653.498,19				R\$ 653.498,19		R\$ 653.498,19	69,9%
Estudos e Projetos - 5% no mínimo		R\$ 18.579,33				R\$ 18.579,33						R\$ 18.579,33	
Obras Cíveis		R\$ 92.896,63	R\$ 92.896,63	R\$ 92.896,63	R\$ 92.896,63	R\$ 371.586,50						R\$ 371.586,50	
Montagem/Instalação						R\$ 10.000,00						R\$ 10.000,00	
Divulgação em marketing						R\$ 30.000,0						R\$ 30.000,00	
Despesas Pré-Operacionais						R\$ 20.000,00						R\$ 20.000,00	
Juros Durante a Implantação						R\$ 2.625,87						R\$ 2.625,87	
Capital de Giro						R\$ 7.877,60						R\$ 7.877,60	
Outros		R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 55.454,77						R\$ 55.454,77	
3) Equipamentos Nacionais						R\$ 69.344						R\$ 69.344,00	
4) Investimentos Não Financeáveis						R\$ 170.000,00						R\$ 170.000,00	30,1%
Terrenos	R\$ 170.000,00					R\$ 170.000,00						R\$ 170.000,00	
TOTAL - USOS		R\$ 121.475,95	R\$ 105.522,49	R\$ 105.522,49	R\$ 290.921,26	R\$ 792.842,19				0,00		R\$ 796.488,06	100%

Nome da Empresa:		A realizar										TOTAL	
Ítem		Ano 0				Ano 1				Ano 2 e Ano 3		DO	%
FONTES		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	SUBTOTAL				PROJETO			
1) Recursos Próprios	50%	153.826,32	36.049,46	36.049,46	97.649,04	R\$ 486.389,89						R\$ 667.961,26	61,22
Sócio A - Gisele Simas		R\$ 76.912,66	R\$ 18.024,73	R\$ 18.024,73	R\$ 48.824,52	R\$ 181.786,63						R\$ 222.650,42	
Sócio B - Monique Clasen		R\$ 76.912,66	R\$ 18.024,73	R\$ 18.024,73	R\$ 48.824,52	R\$ 181.786,63						R\$ 222.650,42	
Sócio C		R\$ 76.912,66	R\$ 18.024,73	R\$ 18.024,73	R\$ 48.824,52	R\$ 181.786,63						R\$ 222.650,42	
2) BNDES	50%					R\$ 307.482,30						R\$ 307.482,30	38,78
BNDES/FINEM		R\$ 60.738,0	R\$ 51.448,3	R\$ 51.448,3	R\$ 143.847,7	R\$ 307.482,30						R\$ 307.482,30	
TOTAL - FONTES		291.476,95	106.822,49	106.822,49	290.821,26	R\$ 792.842,19						R\$ 976.433,66	100,00

Tabela 27

9.1.3 Custos Globais

Custos Globais						
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05	ANO 06
Custos dos Serviços Prestados	R\$470.260,0	R\$493.420,0	R\$516.580,0	R\$536.380,0	R\$690.085,6	R\$707.365,6
1)Custos Variáveis	R\$74.460,0	R\$92.100,0	R\$109.740,0	R\$129.540,0	R\$146.820,0	R\$164.100,0
Materials	R\$13.260,0	R\$13.260,0	R\$13.260,0	R\$13.260,0	R\$13.260,0	R\$13.260,0
Alimentação Alunos	R\$61.200,0	R\$78.840,0	R\$96.480,0	R\$116.280,0	R\$133.560,0	R\$150.840,0
2)Despesas Fixas	R\$395.800,00	R\$401.320,00	R\$406.840,00	R\$406.840,00	R\$543.265,60	R\$543.265,60
Seguro	R\$ 2.056,0	R\$ 2.056,0	R\$ 2.056,0	R\$ 2.056,0	R\$ 2.056,0	R\$ 2.056,0
Salários e Encargos	R\$ 358.584,0	R\$ 358.584,0	R\$ 358.584,0	R\$ 358.584,0	R\$ 495.009,6	R\$ 495.009,6
Serviço de 3os.	R\$ 35.160,0	R\$ 40.680,0	R\$ 46.200,0	R\$ 46.200,0	R\$ 46.200,0	R\$ 46.200,0
3)Despesas Administrativas	R\$ 41.160,0	R\$ 45.276,0	R\$ 49.803,6	R\$ 54.784,0	R\$ 60.262,4	R\$ 66.288,6
4)Despesas Comerciais	R\$ 90.000,0	R\$ 90.000,0	R\$ 80.000,0	R\$ 70.000,0	R\$ 70.000,0	R\$ 60.000,0
5)Despesas Financeiras	R\$ 68.265,0	R\$ 60.443,0	R\$ 43.376,7	R\$ 26.310,5	R\$ 9.244,2	R\$ -
6)Despesas Eventuais	R\$ 5.000,0	R\$ 5.000,0	R\$ 5.000,0	R\$ 5.000,0	R\$ 5.000,0	R\$ 5.000,0
TOTAL	R\$674.885,0	R\$694.139,0	R\$694.760,3	R\$692.474,4	R\$834.592,2	R\$838.654,2

Tabela 28

DESPESAS FIXAS		
	1. Seguro/ano	Itaú Seguros
	ANO 1	
Seguro colégio	R\$1.000,00	Incêndio
Seguro 20 Empregados	R\$1.056,00	R\$ 20.000 = cobertura
TOTAL POR ANO	R\$2.056,00	
Despesas c/ Seguros	R\$171,33	por mês

Tabela 29

9.1.4 Salários, encargos e serviços terceirizados

ANO 1 - ANO 2 - ANO 3 - ANO 4									
2. Salários - Encargos Funcionários		Quantidade	Horas por semana	Custo/hora	Salário Individual	Salário Global	Encargos 80%	Alimentação e Transporte	Mensal
Corpo Docente	Professores	4	40	R\$ 28,00	R\$1.120	R\$4.480	R\$3.584	R\$800	R\$8.864,00
	Professor de Judô	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de música	1	8	R\$ 18,00	R\$144	R\$144	R\$115	R\$200	R\$459,20
	Professor de Inglês	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Natação	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Dança	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Informática	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Teatro	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Artes Plásticas	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Descanso e recreação	2	25		R\$250	R\$500	R\$400	R\$400	R\$1.300,00
Coordenação	Professor de Tarefa	1	40	R\$ 25,00	R\$1.000	R\$1.000	R\$800	R\$200	R\$2.000,00
	Coordenador	2							
	Auxiliar de Coordenador	1	1		R\$1.200	R\$2.400	R\$1.920	R\$400	R\$4.720
	Recepção				R\$300	R\$300	R\$240	R\$200	R\$740
	Recepcionistas	2	1		R\$300	R\$600	R\$480	R\$400	R\$1.480
	Biblioteca								
	Bibliotecária	1	1		R\$400	R\$400	R\$320	R\$200	R\$920
	Outros								
	Limpador de Piscina	1			R\$150	R\$150	R\$120	R\$200	R\$470
	Total Funcionários	21				R\$11.990	R\$9.592	R\$4.400	R\$25.982

Tabela 30

ANO 5 EM DIANTE

2.Salários - Encargos Funcionários		Quantidade	Horas por semana	Custo/hora	Salário Individual	Salário Global	Encargos 80%	Alimentação e Transporte	Mensal
Corpo Docente									
	Professores	8	40	R\$ 28,00	R\$1.120	R\$9.960	R\$7.168	R\$1.600	R\$17.728,00
	Professor de Judo	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de música	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Inglês	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Natação	2	16	R\$ 18,00	R\$576	R\$576	R\$461	R\$400	R\$1.438,80
	Professor de Educação Física	1	28	R\$ 18,00	R\$504	R\$504	R\$403	R\$200	R\$1.107,20
	Professor de Dança	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Informática	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Teatro	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Professor de Artes Plásticas	1	16	R\$ 18,00	R\$288	R\$288	R\$230	R\$200	R\$718,40
	Descanso e recreação	2	25		R\$250	R\$500	R\$400	R\$400	R\$1.300,00
	Professor de Tarefa	1	40	R\$ 25,00	R\$1.000	R\$1.000	R\$800	R\$200	R\$2.000,00
Coordenação									
	Coordenador	2			R\$1.200	R\$2.400	R\$1.920	R\$400	R\$4.720
	Auxiliar de Coordenador	2	1		R\$300	R\$600	R\$480	R\$400	R\$1.480
Recepção									
	Receptionistas	2	1		R\$300	R\$600	R\$480	R\$400	R\$1.480
Biblioteca									
	Bibliotecária	1	1		R\$400	R\$400	R\$320	R\$200	R\$920
Outros									
	Limpador de Piscina	1			R\$150	R\$150			R\$150
Total Funcionários		28				R\$17.708	R\$14.045	R\$5.600	R\$37.351

Tabela 31

Honorários Diretoria	Pró-Labore
Diretor A	R\$1.300,00
Diretor B	R\$1.300,00
Diretor C	R\$1.300,00
Total	R\$3.900,00

Tabela 32

Serviços de Terceiros									
3.1 Serviço de Vigilância - Manutenção					ANO 1				
Empresa:	Mensalidade	Número	Dia	Semana	Ano 2		Ano 3 em diante		
EBV - limpeza	R\$1.380,00	3	6h	36h/sem	Mensalidade	Número	Mensalidade	Número	
EBV - vigilância	R\$1.100,00	2			R\$1.840,00	4	R\$2.300,00	5	
Jardinagem	R\$300,00	1			R\$1.100,00	2	R\$1.100,00	2	
EBV - Total	R\$2.780,00	por mês			R\$300,00	1	R\$300,00	1	

3.2 - Contabilidade		Mensalidade	Anual
Contador	R\$	150,00	R\$ 1.800,00

Tabela 33

Despesas Comerciais - Outras						
Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6
Divulgação/Marketing	R\$90.000,00	R\$90.000,00	R\$80.000,00	R\$70.000,00	R\$70.000,00	R\$60.000,00
Total	R\$90.000	R\$90.000	R\$80.000	R\$70.000	R\$70.000	R\$60.000

Tabela 34

Despesas Administrativas														
Descrição	Custo mensal		ANO 01		ANO 02		ANO 03		ANO 04		ANO 05		ANO 06	
Telefone		R\$400,00	R\$	4.800,00	R\$	5.280,00	R\$	5.808,00	R\$	6.388,80	R\$	7.027,68	R\$	7.730,45
Casas		R\$1.600,00	R\$	19.200,00	R\$	21.120,00	R\$	23.232,00	R\$	25.555,20	R\$	28.110,72	R\$	30.921,79
Caleco		R\$800,00	R\$	9.600,00	R\$	10.560,00	R\$	11.616,00	R\$	12.777,60	R\$	14.055,36	R\$	15.460,90
Material de Escritório		R\$250,00	R\$	3.000,00	R\$	3.300,00	R\$	3.630,00	R\$	3.993,00	R\$	4.392,30	R\$	4.831,53
	Material de Copa		R\$180,00	R\$	2.160,00	R\$	2.376,00	R\$	2.613,60	R\$	2.874,96	R\$	3.162,46	R\$
Outros		R\$200,00	R\$	2.400,00	R\$	2.640,00	R\$	2.904,00	R\$	3.194,40	R\$	3.513,84	R\$	3.865,22
Total		R\$3.430,00		R\$41.160,0		R\$45.276,0		R\$49.803,6		R\$54.784,0		R\$60.262,4		R\$66.288,6

Tabela 35

Despesas Financeiras												
Descrição	ANO 0		ANO 1		ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
Juros s/ Financ. (Carência)	R\$	7.877,60	R\$	68.265,00	R\$	60.442,97	R\$	43.376,72	R\$	26.310,47	R\$	9.244,22
Total	R\$	7.877,60	R\$	68.265,00	R\$	60.442,97	R\$	43.376,72	R\$	26.310,47	R\$	9.244,22

Tabela 36

9.1.6 Custos Variáveis

Custos Variáveis		Quantidade	Preço Unitário	Mensal	Anual
Giz		10	R\$ 1,00	R\$ 10,00	R\$ 120,00
Pincel Atômico		5	R\$ 3,00	R\$ 15,00	R\$ 180,00
Papel A4		20	R\$ 10,00	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Papel Higiénico		20	R\$ 3,00	R\$ 60,00	R\$ 720,00
Toalha de Papel		20	R\$ 5,00	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
Gás				R\$80,00	R\$ 960,00
Óleo Diesel				R\$640,00	R\$ 7.680,00
Total				R\$ 1.105,00	R\$ 13.260,00

Tabela 37

Consumo	Consumo KG/mês	Preço do KG	Consumo mensal
Gás - líquigás	80	R\$1,00	R\$80,00
	Consumo litros/mês	Preço do litro	Consumo mensal
Óleo Diesel	1.000	R\$0,64	R\$640,00

Tabela 38

Alimentação dos Alunos						
Custo da alimentação por pessoa:	R\$	2,50	Obs.: previsão de 80% dos alunos almoçando diariamente no colégio			
Anos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6
Quantidade de Alunos:	170	219	268	323	371	419
Custo diário:	R\$ 340,00	R\$ 438,00	R\$ 536,00	R\$ 646,00	R\$ 742,00	R\$ 838,00
Custo mensal	R\$ 6.800,00	R\$ 8.760,00	R\$ 10.720,00	R\$ 12.920,00	R\$ 14.840,00	R\$ 16.760,00
Custo anual:	R\$ 61.200	R\$ 78.840	R\$ 96.480	R\$ 116.280	R\$ 133.560	R\$ 150.840

Total de Funcionários:	21	21	21	28	28	28
Total de Terceiros:	5	6	7	7	7	7

Tabela 39

9.1.8 Balanço de abertura

BALANÇO DE ABERTURA					
			Moeda R\$		
ATIVO	ANO 1	%	PASSIVO	Ano1	%
CIRCULANTE	55.620,52	7,0%	CIRCULANTE	165,75	0,02%
Disponível	55.068,02		Fornecedores	165,75	
Clientes	-		Financiamentos		
Estoque	552,50		Impostos(+IR)/Contrib. Sociais		
Desconto de Duplicatas	R\$ -		Salários/Encargos Sociais		
			Empréstimos Control./Coligadas		
			Outros		
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		0%			
			EXIGIVEL A LONGO PRAZO	307.482,30	38,8%
PERMANENTE	737.387,42	93,0%	Financiamentos	307.482,30	
Investimentos			Empréstimos Contro./Coligadas		
Imobilizado	737.387,42		Outros		
Diferido					
			RES. EXERCICIOS FUTUROS		
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO	485.359,89	61,2%
			Capital Social	485.359,89	
			Reservas		
			Lucros/Prej. Acumulados		
Total do Ativo	793.007,9	100%	Total do Passivo	793.007,9	100%

Tabela 42

9.1.9 Demonstrativo de resultados

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS						
Moeda: R\$						
ITEM/ANO	ANO 1	%	ANO 2	%	ANO 3	%
RECEITA BRUTA	R\$ 809.480,00	109,47	R\$ 1.067.240,00	109,47	R\$ 1.325.000,00	109,47
(-) Deduções	R\$ 70.020,02	9,47	R\$ 92.316,26	9,47	R\$ 114.612,50	9,47
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 739.459,98	100,00	R\$ 974.923,74	100,00	R\$ 1.210.387,50	100,00
(-) CSP	R\$ 470.260,00	63,60	R\$ 493.420,00	50,61	R\$ 516.580,00	42,68
LUCRO BRUTO	R\$ 269.199,98	36,40	R\$ 481.503,74	49,39	R\$ 693.807,50	57,32
Despesas Comerciais	R\$ 90.000,00	12,17	R\$ 90.000,00	9,23	R\$ 80.000,00	6,61
Despesas Administrativas	R\$ 41.160,00	5,57	R\$ 45.276,00	4,64	R\$ 49.803,60	4,11
Despesas Financeiras	R\$ 68.265,00	9,23	R\$ 60.442,97	6,20	R\$ 43.376,72	3,58
Receitas Financeiras		0,00		0,00		0,00
Outras Rec./Desp. Operacionais	R\$ 10.000,00	1,35	R\$ 10.000,00	0,94	R\$ 10.000,00	0,83
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 59.774,98	7,38	R\$ 275.784,77	34,07	R\$ 510.627,18	63,08
(+/-) Rec./Desp. Não Operacionais		0,00		0,00		0,00
LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IR	R\$ 59.774,98	7,38	R\$ 275.784,77	34,07	R\$ 510.627,18	63,08
Imposto de Renda	R\$ 8.966,25	1,11	R\$ 41.367,72	5,11	R\$ 76.594,08	9,46
RES. EXERCÍCIOS FUTUROS	R\$ 50.808,73	6,28	R\$ 234.417,06	28,96	R\$ 434.033,10	53,62

Tabela 43

9.1.10 Receita bruta mensal dos dois primeiros anos

Capacidade Total de Alunos	480
Valor da mensalidade	R\$ 445,00
Taxa de Matrícula	R\$ 65,00
Uniformes do colégio	R\$ 95,00
Aluguel de bar no refeitório:	R\$ 500,00

duas camisetinhas, calça e agasalho

Receita Bruta - Ano 1											
	Jan/02	Fev/02	Mar/02	Abr/02	Mai/02	Jun/02	Jul/02	Ago/02	Sep/02	Out/02	Nov/02
Utilização	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
Matrículas	R\$21.840										
Mensalidades	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080	R\$64.080
Uniforme:	R\$13.680										
Aluguel de bar:		R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500
Total	R\$99.600	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580	R\$64.580

Tabela 44

Receita Bruta - Ano 2											
	Jan/03	Fev/03	Mar/03	Abr/03	Mai/03	Jun/03	Jul/03	Ago/03	Sep/03	Out/03	Nov/03
Utilização	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Matrículas	R\$18.720										
Mensalidades	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440	R\$85.440
Uniformes:	R\$18.240										
Aluguel de bar:	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500	R\$500
Total	R\$122.900	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940	R\$85.940

Tabela 45

Receita Bruta - Total						
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
Utilização	30%	40%	50%	60%	70%	80%
Número de Alunos	144	192	240	288	336	384
Alunos por turno	72	96	120	144	168	192
Alunos por sala	18	24	30	36	21	24
Matrículas	R\$21.840,00	R\$18.720,00	R\$15.600,00	R\$12.480,00	R\$9.360,00	R\$6.240,00
Mensalidades	R\$768.960	R\$1.025.280	R\$1.281.600	R\$1.537.920	R\$1.794.240	R\$2.050.560
Uniformes:	R\$13.680	R\$18.240	R\$22.800	R\$27.360	R\$31.920	R\$36.480
Aluguel de bar:	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000
Total	R\$809.480	R\$1.067.240	R\$1.325.000	R\$1.582.760	R\$1.840.520	R\$2.098.280

Tabela 46

9.1.11 Cenários

Cenário 1: Pessimista						
Receita Bruta - Total						
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
Utilização	25%	35%	45%	55%	60%	75%
Número de Alunos	120	168	216	264	288	360
Alunos por turno	60	84	108	132	144	180
Alunos por sala	15	21	27	33	36	22
Matrículas	R\$23.400,00	R\$20.280,00	R\$17.160,00	R\$14.040,00	R\$12.480,00	R\$7.800,00
Mensalidades	R\$640.800	R\$897.120	R\$1.153.440	R\$1.409.760	R\$1.537.920	R\$1.922.400
Uniformes:	R\$11.400	R\$15.960	R\$20.520	R\$25.080	R\$27.360	R\$34.200
Aluguel de bar:	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000
Total	R\$680.600	R\$938.360	R\$1.196.120	R\$1.453.880	R\$1.582.760	R\$1.969.400

Tabela 47

Taxa de Juros anual	15,39%
VPL(Valor Presente Líquido) ano 1:	(R\$ 30.951)
VPL(Valor Presente Líquido) ano 2:	R\$ 55.197
VPL(Valor Presente Líquido) ano 3:	R\$ 264.206
VPL(Valor Presente Líquido) ano 4:	R\$ 562.036
VPL(Valor Presente Líquido) ano 5:	R\$ 864.045
VPL(Valor Presente Líquido) ano 6:	R\$ 1.157.353

Payback no ano 5

Tabela 48

	Invest Inicial	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
	R\$ (792.144,4)	R\$ (35.714,5)	R\$ 114.704,3	R\$ 321.117,5	R\$ 527.998,6	R\$ 617.803,8
Taxa Interna de Retorno (TIR):	17,918%					
TIR mensal:	1,383%					

Tabela 49

Cenário 2: Realista						
Receita Bruta - Total						
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
Utilização	30%	40%	50%	60%	70%	80%
Número de Alunos	144	192	240	288	336	384
Alunos por turno	72	96	120	144	168	192
Alunos por sala	18	24	30	36	21	24
Matrículas	R\$21.840,00	R\$18.720,00	R\$15.600,00	R\$12.480,00	R\$9.360,00	R\$6.240,00
Mensalidades	R\$768.960	R\$1.025.280	R\$1.281.600	R\$1.537.920	R\$1.794.240	R\$2.050.560
Uniformes:	R\$13.680	R\$18.240	R\$22.800	R\$27.360	R\$31.920	R\$36.480
Aluguel de bar:	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000
Total	R\$809.480	R\$1.067.240	R\$1.325.000	R\$1.582.760	R\$1.840.520	R\$2.098.280

Tabela 50

Taxa de Juros anual	15,39%
VPL(Valor Presente Líquido) ano 1:	R\$ 63.822
VPL(Valor Presente Líquido) ano 2:	R\$ 219.986
VPL(Valor Presente Líquido) ano 3:	R\$ 489.633
VPL(Valor Presente Líquido) ano 4:	R\$ 839.981
VPL(Valor Presente Líquido) ano 5:	R\$ 1.086.139
VPL(Valor Presente Líquido) ano 6:	R\$ 1.496.707

Payback no ano 4

Tabela 51

	Invest Inicial	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
	R\$ (792.842,2)	R\$ 73.643,8	R\$ 207.928,3	R\$ 414.279,5	R\$ 621.104,0	R\$ 503.553,4
Taxa Interna de Retorno (TIR):	26,404%					
TIR mensal:	1,972%					

Tabela 52

Cenário 3: Otimista						
Receita Bruta - Total						
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
Utilização	40%	45%	50%	65%	80%	95%
Número de Alunos	192	216	240	312	384	456
Alunos por turno	96	108	120	156	192	228
Alunos por sala	24	27	30	19	24	28
Matrículas	R\$18.720,00	R\$17.160,00	R\$15.600,00	R\$10.920,00	R\$6.240,00	R\$1.560,00
Mensalidades	R\$1.025.280	R\$1.153.440	R\$1.281.600	R\$1.666.080	R\$2.050.560	R\$2.435.040
Uniformes:	R\$18.240	R\$20.520	R\$22.800	R\$29.640	R\$36.480	R\$43.320
Aluguel de bar:	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000	R\$5.000
Total	R\$1.067.240	R\$1.196.120	R\$1.325.000	R\$1.711.640	R\$2.098.280	R\$2.484.920

Tabela 53

Taxa de Juros anual	15,39%
VPL(Valor Presente Líquido) ano 1:	R\$ 252.676
VPL(Valor Presente Líquido) ano 2:	R\$ 465.821
VPL(Valor Presente Líquido) ano 3:	R\$ 724.534
VPL(Valor Presente Líquido) ano 4:	R\$ 957.737
VPL(Valor Presente Líquido) ano 5:	R\$ 1.400.376
VPL(Valor Presente Líquido) ano 6:	R\$ 1.935.730

Payback no ano 3

Tabela 54

	Invest Inicial	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
	R\$ (794.304,4)	R\$ 291.561,1	R\$ 283.796,7	R\$ 397.481,8	R\$ 413.427,5	R\$ 905.482,0
Taxa Interna de Retorno (TIR):	38,731%					
TIR mensal:	2,766%					

Tabela 55

9.1.12 Rentabilidade mensal do projeto – Ano 1

Rentabilidade do Projeto - ANO 1												
Items	Jan/02	Fev/02	Mar/02	Abr/02	Mai/02	Jun/02	Jul/02	Ago/02	Sep/02	Out/02	Nov/02	Dez/02
Receita Bruta	R\$ 99.600	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580	R\$ 64.580
(-) Impostos (Deduções)	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0	R\$ 5.835,0
(=) Receita Op. Líquida	R\$ 93.765	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745	R\$ 58.745
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3	R\$ 39.186,3
(=) Lucro Bruto	R\$ 54.578,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7	R\$ 19.558,7
(-) Despesas Comerciais	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0
(-) Despesas Administrativas	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0	R\$ 3.430,0
(-) Despesas Financeiras	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8	R\$ 5.688,8
(-) Outras Rec./Disp. Operac.	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3
(=) LAIR	R\$ 37.124,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6
(-) IR/Contribuição Social												
(=) Lucro Líquido	R\$ 37.124,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6
(+) Depreciação	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7
(=) Fluxo de Caixa	R\$ 38.280,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3

Tabela 56

Fluxo de Caixa Projetado												
(=) LAIR	R\$ 37.124,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6	R\$ 2.104,6
(-) Pagamento do IR/CS												
(+) Depreciação	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7
(-) Amortizações												
BND												
(=) Fluxo de Caixa	R\$ 38.280,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3	R\$ 3.260,3
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 38.280	R\$ 41.541	R\$ 44.801	R\$ 48.061	R\$ 51.322	R\$ 54.582	R\$ 57.842	R\$ 61.103	R\$ 64.363	R\$ 67.623	R\$ 70.883	R\$ 74.144

Tabela 57

9.1.13 Rentabilidade mensal do projeto – Ano 2

Rentabilidade do Projeto - ANO 2												
Itens	Jan/03	Fev/03	Mar/03	Abr/03	Mai/03	Jun/03	Jul/03	Ago/03	Sep/03	Out/03	Nov/03	Dez/03
Receita Bruta	R\$ 122.900	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940	R\$ 85.940
(-) Impostos (Deduções)	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0	R\$ 7.693,0
(=) Receita Op. Líquida	R\$ 115.207	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247	R\$ 78.247
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3	R\$ 41.118,3
(=) Lucro Bruto	R\$ 74.089	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6	R\$ 37.128,6
(-) Despesas Comerciais	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0	R\$ 7.500,0
(-) Despesas Administrativas	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0	R\$ 3.773,0
(-) Despesas Financeiras	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9	R\$ 5.036,9
(-) Outras Rec./Desp. Operac.	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3	R\$ 833,3
(=) LAIR	R\$ 56.945,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4
(-) IR/Contribuição Social	R\$ 9.041,2											
(=) Lucro Líquido	R\$ 47.904,2	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4
(+) Depreciação	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7
(=) Fluxo de Caixa	R\$ 49.059,9	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1	R\$ 21.141,1

Tabela 58

Fluxo de Caixa Projetado												
(=) LAIR	R\$ 56.945,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4	R\$ 19.985,4
(-) Pagamento do IR/CS	R\$ 9.041,2											
(+) Depreciação	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7	R\$ 1.155,7
(-) Amortizações	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3
BNDs	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3	R\$ 6.406,3
(=) Fluxo de Caixa	R\$ 42.653,6	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9	R\$ 14.734,9
(=) Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 42.654	R\$ 57.389	R\$ 72.123	R\$ 86.858	R\$ 101.593	R\$ 116.328	R\$ 131.063	R\$ 145.798	R\$ 160.533	R\$ 175.268	R\$ 190.002	R\$ 204.737

Tabela 59

9.1.14 Rentabilidade do projeto

Rentabilidade do Projeto						
Itens	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6
Receita Bruta	R\$ 809.480	R\$ 1.087.240	R\$ 1.325.000	R\$ 1.582.760	R\$ 1.840.520	R\$ 2.098.280
(-) Impostos (Deduções)	R\$ 70.020,02	R\$ 92.316,26	R\$ 114.612,50	R\$ 136.908,74	R\$ 159.204,98	R\$ 181.501,22
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 739.460,0	R\$ 974.923,7	R\$ 1.210.387,5	R\$ 1.445.851,3	R\$ 1.681.315,0	R\$ 1.916.778,8
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 470.260,00	R\$ 493.420,00	R\$ 516.580,00	R\$ 536.380,00	R\$ 690.085,60	R\$ 707.365,60
(=) Lucro Bruto	R\$ 269.199,98	R\$ 481.503,74	R\$ 693.807,50	R\$ 909.471,26	R\$ 991.229,42	R\$ 1.209.413,18
(-) Despesas Comerciais	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 60.000,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 41.160,00	R\$ 41.160,00	R\$ 41.160,00	R\$ 41.160,00	R\$ 41.160,00	R\$ 41.160,00
(-) Despesas Financeiras	R\$ 68.285,00	R\$ 60.442,97	R\$ 43.376,72	R\$ 26.310,47	R\$ 9.244,22	-
(-) Outras Rec./Desp. Operac.	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
(=) LAIR	R\$ 59.774,98	R\$ 279.900,77	R\$ 519.270,78	R\$ 762.000,79	R\$ 860.825,20	R\$ 1.098.253,18
(-) IR/Contribuição Social	R\$ 59.774,98	R\$ 8.966,25	R\$ 41.985,12	R\$ 77.890,62	R\$ 114.300,12	R\$ 129.123,78
(=) Lucro Líquido	R\$ 13.868,80	R\$ 270.934,52	R\$ 477.285,67	R\$ 684.110,17	R\$ 746.525,08	R\$ 969.129,40
(+) Depreciação	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	-
(=) Fluxo de Caixa do Projeto	R\$ 73.643,78	R\$ 284.803,32	R\$ 491.154,47	R\$ 897.978,97	R\$ 760.393,88	R\$ 969.129,40

Tabela 60

Fluxo de Caixa Projetado						
(=) LAIR	R\$ 59.774,98	R\$ 279.900,77	R\$ 519.270,78	R\$ 762.000,79	R\$ 860.825,20	R\$ 1.098.253,18
(-) Pagamento do IR/CS	R\$ -	R\$ 8.966,25	R\$ 41.985,12	R\$ 77.890,62	R\$ 114.300,12	R\$ 129.123,78
(+) Depreciação	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	R\$ 13.868,80	-
(-) Amortizações	R\$ -	R\$ 76.875,00	R\$ 76.875,00	R\$ 76.875,00	R\$ 76.875,00	-
BNDs	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	-
Novos Investimentos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 179.965,50	-
(=) Fluxo de Caixa	R\$ 73.644	R\$ 207.928	R\$ 414.279	R\$ 621.104	R\$ 503.553	R\$ 969.129
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 73.644	R\$ 281.572	R\$ 695.852	R\$ 1.316.956	R\$ 1.820.509	R\$ 2.789.638

Tabela 61

Taxa de Juros anual	15,39%
VPL(Valor Presente Líquido) ano 1:	R\$ 63.822
VPL(Valor Presente Líquido) ano 2:	R\$ 219.986
VPL(Valor Presente Líquido) ano 3:	R\$ 489.633
VPL(Valor Presente Líquido) ano 4:	R\$ 839.981
VPL(Valor Presente Líquido) ano 5:	R\$ 1.086.139
VPL(Valor Presente Líquido) ano 6:	R\$ 1.496.707

Payback no ano 4

Tabela 62

Invest Inicial	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
R\$ (792.842,2)	R\$ 73.643,8	R\$ 207.928,3	R\$ 414.279,5	R\$ 621.104,0	R\$ 503.553,4
Taxa Interna de Retorno (TIR):					
TIR mensali:					

Tabela 63

9.1.15 Projeção dos financiamentos

Projeção dos Financiamentos	
	R\$ 307.482,30
Valor do Financiamento	R\$ 307.500,00
Taxa de Juros mensal	1,0%
TJLP mensal	0,85%
Tempo de Financiamento	48

Tabela 64

A partir do Ano 1

Sistema SAC/BNDES/FINEM					Despesas Financeiras	
Tempo	Prestação	Juros	Amortização	Saldo Devedor	Juros Total Anual	Amortização
Mês 0	0		0	R\$ 307.500,00		
Mês 1	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 2	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 3	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 4	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 5	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 6	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 7	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 8	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 9	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 10	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 11	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00		
Mês 12	0 R\$	5.688,75	0 R\$	307.500,00	R\$ 68.265,00	R\$ -
Mês 13	R\$ 12.095,00	R\$ 5.688,75	R\$ 6.406,25	R\$ 301.093,75		
Mês 14	R\$ 11.976,48	R\$ 5.570,23	R\$ 6.406,25	R\$ 294.687,50		
Mês 15	R\$ 11.857,97	R\$ 5.451,72	R\$ 6.406,25	R\$ 288.281,25		
Mês 16	R\$ 11.739,45	R\$ 5.333,20	R\$ 6.406,25	R\$ 281.875,00		
Mês 17	R\$ 11.620,94	R\$ 5.214,69	R\$ 6.406,25	R\$ 275.468,75		
Mês 18	R\$ 11.502,42	R\$ 5.096,17	R\$ 6.406,25	R\$ 269.062,50		
Mês 19	R\$ 11.383,91	R\$ 4.977,66	R\$ 6.406,25	R\$ 262.656,25		
Mês 20	R\$ 11.265,39	R\$ 4.859,14	R\$ 6.406,25	R\$ 256.250,00		
Mês 21	R\$ 11.146,88	R\$ 4.740,63	R\$ 6.406,25	R\$ 249.843,75		
Mês 22	R\$ 11.028,36	R\$ 4.622,11	R\$ 6.406,25	R\$ 243.437,50		
Mês 23	R\$ 10.909,84	R\$ 4.503,59	R\$ 6.406,25	R\$ 237.031,25		
Mês 24	R\$ 10.791,33	R\$ 4.385,08	R\$ 6.406,25	R\$ 230.625,00	R\$ 60.442,97	R\$ 76.875,00
Mês 25	R\$ 10.672,81	R\$ 4.266,56	R\$ 6.406,25	R\$ 224.218,75		
Mês 26	R\$ 10.554,30	R\$ 4.148,05	R\$ 6.406,25	R\$ 217.812,50		
Mês 27	R\$ 10.435,78	R\$ 4.029,53	R\$ 6.406,25	R\$ 211.406,25		
Mês 28	R\$ 10.317,27	R\$ 3.911,02	R\$ 6.406,25	R\$ 205.000,00		
Mês 29	R\$ 10.198,75	R\$ 3.792,50	R\$ 6.406,25	R\$ 198.593,75		
Mês 30	R\$ 10.080,23	R\$ 3.673,98	R\$ 6.406,25	R\$ 192.187,50		
Mês 31	R\$ 9.961,72	R\$ 3.555,47	R\$ 6.406,25	R\$ 185.781,25		
Mês 32	R\$ 9.843,20	R\$ 3.436,95	R\$ 6.406,25	R\$ 179.375,00		
Mês 33	R\$ 9.724,69	R\$ 3.318,44	R\$ 6.406,25	R\$ 172.968,75		
Mês 34	R\$ 9.606,17	R\$ 3.199,92	R\$ 6.406,25	R\$ 166.562,50		
Mês 35	R\$ 9.487,66	R\$ 3.081,41	R\$ 6.406,25	R\$ 160.156,25		
Mês 36	R\$ 9.369,14	R\$ 2.962,89	R\$ 6.406,25	R\$ 153.750,00	R\$ 43.376,72	R\$ 76.875,00
Mês 37	R\$ 9.250,63	R\$ 2.844,38	R\$ 6.406,25	R\$ 147.343,75		
Mês 38	R\$ 9.132,11	R\$ 2.725,86	R\$ 6.406,25	R\$ 140.937,50		
Mês 39	R\$ 9.013,59	R\$ 2.607,34	R\$ 6.406,25	R\$ 134.531,25		
Mês 40	R\$ 8.895,08	R\$ 2.488,83	R\$ 6.406,25	R\$ 128.125,00		
Mês 41	R\$ 8.776,56	R\$ 2.370,31	R\$ 6.406,25	R\$ 121.718,75		
Mês 42	R\$ 8.658,05	R\$ 2.251,80	R\$ 6.406,25	R\$ 115.312,50		
Mês 43	R\$ 8.539,53	R\$ 2.133,28	R\$ 6.406,25	R\$ 108.906,25		
Mês 44	R\$ 8.421,02	R\$ 2.014,77	R\$ 6.406,25	R\$ 102.500,00		
Mês 45	R\$ 8.302,50	R\$ 1.896,25	R\$ 6.406,25	R\$ 96.093,75		
Mês 46	R\$ 8.183,98	R\$ 1.777,73	R\$ 6.406,25	R\$ 89.687,50		
Mês 47	R\$ 8.065,47	R\$ 1.659,22	R\$ 6.406,25	R\$ 83.281,25		
Mês 48	R\$ 7.946,95	R\$ 1.540,70	R\$ 6.406,25	R\$ 76.875,00	R\$ 26.310,47	R\$ 76.875,00
Mês 49	R\$ 7.828,44	R\$ 1.422,19	R\$ 6.406,25	R\$ 70.468,75		
Mês 50	R\$ 7.709,92	R\$ 1.303,67	R\$ 6.406,25	R\$ 64.062,50		
Mês 51	R\$ 7.591,41	R\$ 1.185,16	R\$ 6.406,25	R\$ 57.656,25		
Mês 52	R\$ 7.472,89	R\$ 1.066,64	R\$ 6.406,25	R\$ 51.250,00		
Mês 53	R\$ 7.354,38	R\$ 948,13	R\$ 6.406,25	R\$ 44.843,75		
Mês 54	R\$ 7.235,86	R\$ 829,61	R\$ 6.406,25	R\$ 38.437,50		
Mês 55	R\$ 7.117,34	R\$ 711,09	R\$ 6.406,25	R\$ 32.031,25		
Mês 56	R\$ 6.998,83	R\$ 592,58	R\$ 6.406,25	R\$ 25.625,00		
Mês 57	R\$ 6.880,31	R\$ 474,06	R\$ 6.406,25	R\$ 19.218,75		
Mês 58	R\$ 6.761,80	R\$ 355,55	R\$ 6.406,25	R\$ 12.812,50		
Mês 59	R\$ 6.643,28	R\$ 237,03	R\$ 6.406,25	R\$ 6.406,25		
Mês 60	R\$ 6.524,77	R\$ 118,52	R\$ 6.406,25	-	R\$ 9.244,22	R\$ 76.875,00

Tabela 65

9.1.16 Necessidades do capital de giro

Necessidades do Capital de Giro

Caixa Mínimo	$=(\text{Custo Global} - \text{depreciação}) * \text{caixa mínimo} / 360$
Caixa Mínimo (em dias)	30
Caixa Mínimo	R\$ 55.068,02

Duplicatas a Receber	$=(\text{Custo Global-deprec}) * \% \text{Vendas a Prz} * \text{Prz md Vendas} / 360$
% Vendas a Prazo	0%
Prazo Médio de Vendas (em dias)	0
Duplicatas a Receber	R\$ -

Estoques	$=\text{Custo Anual} * \text{número de dias de estoque} / 360$
Número de dias de estoque	15
Estoque de materiais	R\$ 552,50

Total das Necessidades	$=\text{Caixa Mínimo} + \text{Duplicatas a Receber} + \text{Estoques}$
Total das Necessidades	R\$ 55.620,52

Fornecedores	$\text{Compras} * \% \text{ de Compras a prazo} * \text{Prazo md de pg} / 360$
Compras	R\$ 13.260,00
% de compras a prazo	30%
Prazo médio de pagamento (em dias)	15
Fornecedores	R\$ 165,75

Desconto de Duplicatas	$\text{ROB} * \% \text{Vendas a prz} * \% \text{desc de duplic} * \text{prz md desc} / 360$
Faturamento	R\$ 809.480,00
% Vendas a prazo	0%
% Desconto de duplicatas	10%
Prazo Médio de desconto	30
Desconto de Duplicatas	R\$ -

Giro Necessário	$\text{Total das Nec} - \text{Fornec} - \text{Desc de Duplic} - \text{Imp e Encargos}$
Giro Necessário	R\$ 55.454,77

Tabela 66

10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Primeiramente, cumpre-se chamar a atenção para a oportunidade de negócio que ora surge em decorrência da presença, cada vez maior, das mulheres no mercado de trabalho, buscando a realização profissional. A educação, por meio de um colégio com período integral, dispensa qualquer tentativa de se justificar a sua aplicação, quando a consideramos dentro do contexto da atual e irreversível tendência. Além disso, a cidade de Florianópolis não possui um colégio deste porte, que ofereça este tipo de serviço, com uma infra-estrutura adequada.

Após levantamento dos aspectos que compuseram este trabalho, concluiu-se que os objetivos foram atingidos.

Os resultados da pesquisa junto ao mercado consumidor demonstraram que mais de 65% da população, que possui filhos com idade escolar de 1ª a 4ª série, seriam potenciais clientes do futuro colégio.

Um dos pontos fortes deste trabalho foi a confirmação da necessidade da comunidade em dispor de um colégio, com período integral, com uma infra-estrutura adequada, e a real constatação, através dos cálculos financeiros da viabilidade do empreendimento em estudo.

Todos os métodos de análise de investimento de capital demonstraram resultados bastante satisfatórios. O investimento inicial total é completamente recuperado a médio prazo (quatro anos), a taxa de retorno resultante é superior às taxas de captação de poupanças do mercado e o valor presente líquido do fluxo de entradas e saídas de recursos é positivo. Com isso, vale dizer que é mais vantajoso investir no empreendimento do presente projeto do que aplicar importância equivalente no mercado financeiro.

Em síntese, cumpriram-se os objetivos propostos, levantando-se fundamentais informações a respeito da importância da elaboração prévia de um projeto para o alcance do sucesso do empreendimento.

11 ANEXOS

ANEXO I – Questionário aplicado junto ao mercado consumidor

O presente questionário é parte de um estudo desenvolvido por duas acadêmicas do curso de administração da UFSC, e tem como finalidade levantar informações que possam ser úteis e servir como base para a elaboração de um projeto de viabilidade de implantação de um colégio com período integral em Florianópolis. Sua colaboração é fundamental...não é preciso se identificar...não toma tempo...Obrigada!

Horário: _____ Data: ____/____/2000. Aplicado por: _____

1. **Você tem filhos, com idade escolar de 1ª a 4ª série?**

☐ Sim ☐ Não

2. **Quantas crianças, com idade escolar de 1ª a 4ª série, residem em sua casa?**

☐ 1 ☐ 2
☐ 3 ☐ 4 ou mais

3. **O seu filho(a) pratica quantas atividades extra-curriculares?**

☐ 1 ☐ 2
☐ 3 ☐ 4 ou mais

☐ Não pratica. Por que?

4. **Quais são as atividades extra-curriculares que seu filho(a) pratica?**

☐ judô
☐ dança
☐ língua estrangeira
☐ teatro
☐ futebol
☐ informática
☐ piano
☐ natação
☐ Outras. Quais?

5. **Além das modalidades que seu filho(a) pratica, existe alguma outra, que você gostaria que seu filho(a) também praticasse?**

6. **Você matricularia seus filhos num colégio com período integral, onde ofereça várias atividades extra-curriculares?**

☐ Sim
☐ Não. Por que?

7. **Quanto você estaria disposto a pagar, mensalmente, pela educação de seu filho(a)?**

☐ até R\$ 151,00
☐ de R\$ 151,00 a R\$ 302,00
☐ de R\$ 302,00 a R\$ 453,00
☐ de R\$ 453,00 a R\$ 604,00
☐ acima de R\$ 604,00

8. **Na sua opinião, qual seria o local mais propício para a implantação de um colégio com período integral?** (exceção do Centro)

☐ Santa Mônica
☐ Córrego Grande
☐ Saco Grande
☐ SC 401
☐ Coqueiros
☐ Nenhum dos locais acima

9. **Sexo:**
☐ masculino ☐ feminino
10. **Idade:**

11. **Estado civil:**

12. **Qual sua ocupação?**

13. **Qual sua formação escolar?**
☐ primeiro grau incompleto
☐ primeiro grau
☐ segundo grau incompleto
☐ segundo grau
☐ superior incompleto
☐ superior
14. **Em qual bairro você mora?**
☐ Estreito
☐ Santa Mônica
☐ Trindade
☐ Pantanal
☐ Córrego Grande
☐ Kobrasol
☐ Centro
☐ Outros: _____
15. **Qual é a principal estação de rádio que você costuma ouvir?**

16. **Qual é o principal jornal que você costuma ler?**

17. **Qual é o principal canal de televisão que você costuma assistir?**

18. **Qual a sua renda familiar mensal?**
☐ até R\$ 1.963,00
☐ de R\$ 1.963,00 a R\$ 3.926,00
☐ de R\$ 3.926,00 a R\$ 5.889,00
☐ de R\$ 5.889,00 a R\$ 7.852,00
☐ de R\$ 7.852,00 a R\$ 9.815,00
☐ acima de R\$ 9.815,00
19. **Sugestões:**

Muito obrigada por sua colaboração!

Obs: Quando este trabalho foi executado, o valor do salário mínimo era R\$ 151,00.

ANEXO II- Horário de aula do colégio

*Período Matutino***Horário Ensino Fundamental***1ª série A*

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:30– 08:20	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
08:20– 09:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
09:10– 10:00	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
10:00– 10:20	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
10:20– 11:10	Aula	Aula	Aula	Ed. Física	Aula
11:10– 12:00	Aula	Aula	Ed. Artística	Ed. Física	Aula

2ª série A

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:30– 08:20	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
08:20– 09:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
09:10– 10:00	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
10:00– 10:20	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
10:20– 11:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Ed. Física
11:10– 12:00	Ed. Artística	Aula	Aula	Aula	Ed. Física

3ª série A

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:30– 08:20	Aula	Aula	Aula	Ed. Física	Aula
08:20– 09:10	Aula	Aula	Aula	Ed. Física	Aula
09:10– 10:00	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
10:00– 10:20	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
10:20– 11:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
11:10– 12:00	Aula	Ed. Artística	Aula	Aula	Aula

4ª série A

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:30– 08:20	Aula	Aula	Ed. Física	Aula	Aula
08:20– 09:10	Aula	Aula	Ed. Física	Aula	Aula
09:10– 10:00	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
10:00– 10:20	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
10:20– 11:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
11:10– 12:00	Aula	Aula	Aula	Aula	Ed. Artística

*Período Vespertino***Horário Extra-Curricular***1ª série A*

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
12:00	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:00 – 12:30	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
12:30 – 12:45	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:45 – 13:15	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
13:15 – 14:05	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
14:05 – 14:55	Judô/Dança	Teatro	Informática	Música	Teatro
14:55 – 15:25	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
15:25 – 15:55	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
15:55 – 16:50	Inglês	Esporte	Inglês	Judô/Dança	Esporte
16:50 – 17:40	Natação	Artes Plást.	Natação	Artes Plást.	Informática
17:40 – 18:00	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre

2ª série A

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
12:00	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:00– 12:30	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
12:30– 12:45	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:45– 13:15	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
13:15– 14:05	Judô/Dança	Música	Judô/Dança	Teatro	Judô/Dança
14:05– 14:55	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
14:55– 15:25	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
15:25– 15:55	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
15:55– 16:50	Esporte	Inglês	Esporte	Informática	Inglês
16:50– 17:40	Informática	Natação	Artes Plást.	Natação	Artes Plást.
17:40– 18:00	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre

3ª série A

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
12:00– 12:15	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
12:15– 12:30	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:30– 13:00	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
13:00– 13:15	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
13:15– 14:05	Esporte	Inglês	Esporte	Inglês	Informática
14:05– 14:55	Artes Plást.	Natação	Artes Plást.	Informática	Natação
14:55– 15:25	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
15:25– 15:55	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
15:55– 16:50	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
16:50– 17:40	Judô/Dança	Teatro	Música	Judô/Dança	Teatro
17:40– 18:00	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre

4ª série A

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
12:00– 12:15	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
12:15– 12:30	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:30– 13:00	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
13:00– 13:15	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
13:15– 14:05	Artes Plást.	Esporte	Artes Plást.	Informática	Esporte
14:05– 14:55	Natação	Inglês	Música	Natação	Informática
14:55– 15:25	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
15:25– 15:55	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
15:55– 16:50	Teatro	Teatro	Judô/Dança	Inglês	Judô/Dança
16:50– 17:40	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
17:40– 18:00	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre	Tempo Livre

*Período Vespertino***Horário Ensino Fundamental***1ª série B*

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
13:30– 14:20	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
14:20– 15:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
15:10– 16:00	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
16:00– 16:20	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
16:20– 17:10	Aula	Aula	Aula	Ed. Física	Aula
17:10– 18:00	Aula	Ed. Artística	Aula	Ed. Física	Aula

2ª série B

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
13:15– 14:05	Aula	Aula	Aula	Ed. Física	Aula
14:05– 14:55	Aula	Aula	Aula	Ed. Física	Aula
14:55– 15:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
15:10– 16:00	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
16:00– 16:50	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
16:50– 17:40	Aula	Aula	Ed. Artística	Aula	Aula

3ª série B

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
13:15– 14:05	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
14:05– 14:55	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
14:55– 15:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
15:10– 16:00	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
16:00– 16:50	Ed. Física	Aula	Aula	Aula	Aula
16:50– 17:40	Ed. Física	Aula	Aula	Ed. Artística	Aula

4ª série B

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
13:15– 14:05	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
14:05– 14:55	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
14:55– 15:10	Aula	Aula	Aula	Aula	Aula
15:10– 16:00	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio	Recreio
16:00– 16:50	Aula	Ed. Física	Aula	Aula	Aula
16:50– 17:40	Aula	Ed. Física	Aula	Aula	Ed. Artística

Período Matutino

Horário Extra-Curricular

1ª série B

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:25– 08:15	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
08:15– 09:05	Artes Plást.	Judô/Dança	Música	Judô/Dança	Artes Plást.
09:05– 09:35	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
09:35– 10:05	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
10:05– 10:55	Teatro	Esporte	Teatro	Informática	Esporte
10:55– 11:45	Natação	Inglês	Natação	Inglês	Informática
11:45– 12:00	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:00– 12:30	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
12:30– 12:45	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:45– 13:25	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso

2ª série B

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:25– 08:15	Teatro	Judô/Dança	Informática	Judô/Dança	Teatro
08:15– 09:05	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
09:05– 09:35	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
09:35– 10:05	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
10:05– 10:55	Esporte	Artes Plást.	Esporte	Artes Plást.	Informática
10:55– 11:45	Inglês	Natação	Inglês	Música	Natação
11:45– 12:00	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:00– 12:30	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
12:30– 12:45	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:45– 13:25	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso

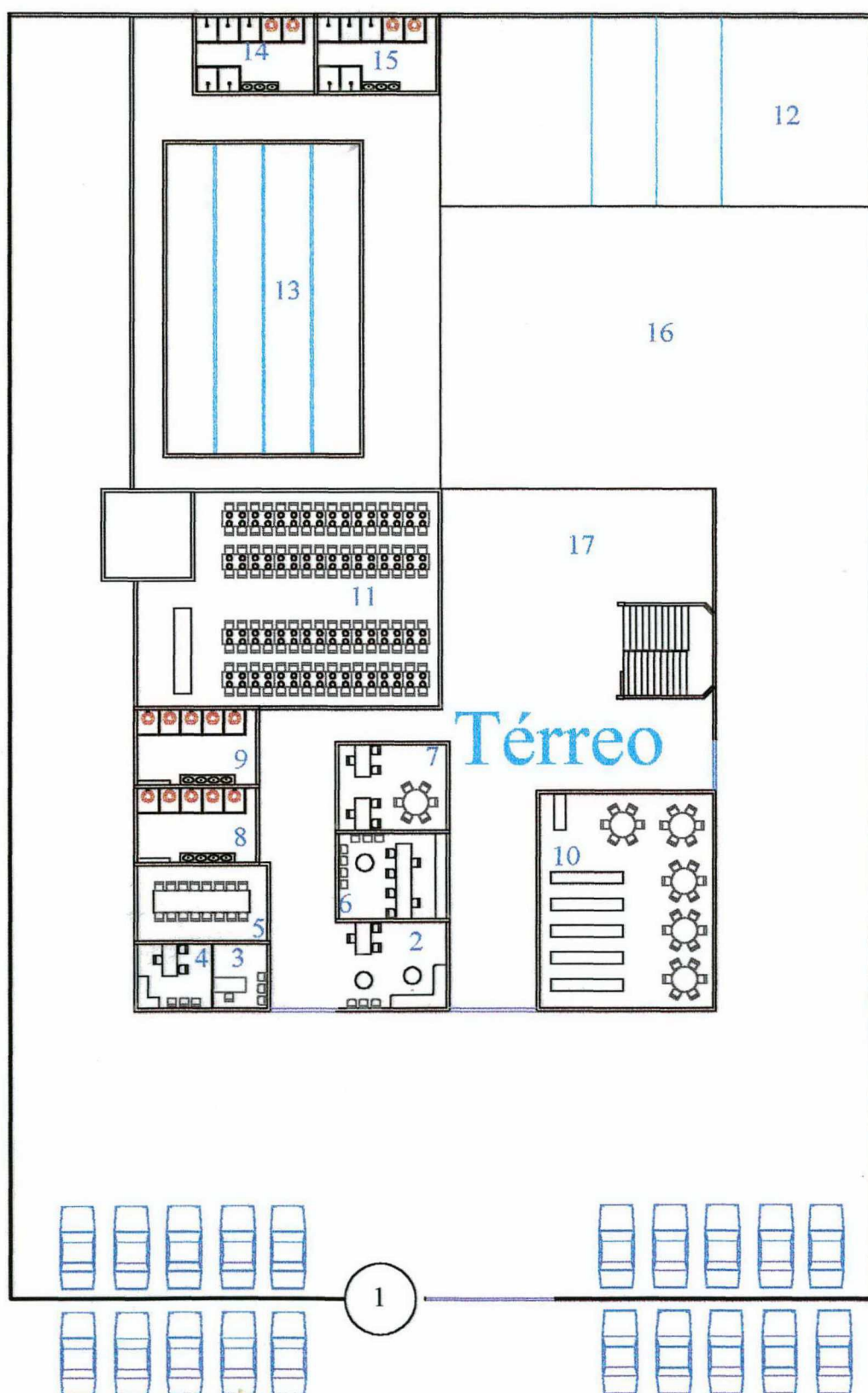
3ª série B

Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:25– 08:15	Inglês	Artes Plást.	Esporte	Inglês	Esporte
08:15– 09:05	Informática	Natação	Artes Plást.	Natação	Música
09:05– 09:35	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
09:35– 10:05	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
10:05– 10:55	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
10:55– 11:45	Judô/Dança	Teatro	Judô/Dança	Informática	Teatro
11:45– 12:15	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
12:15– 12:30	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:30– 13:00	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
13:00– 13:25	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene

4ª série B

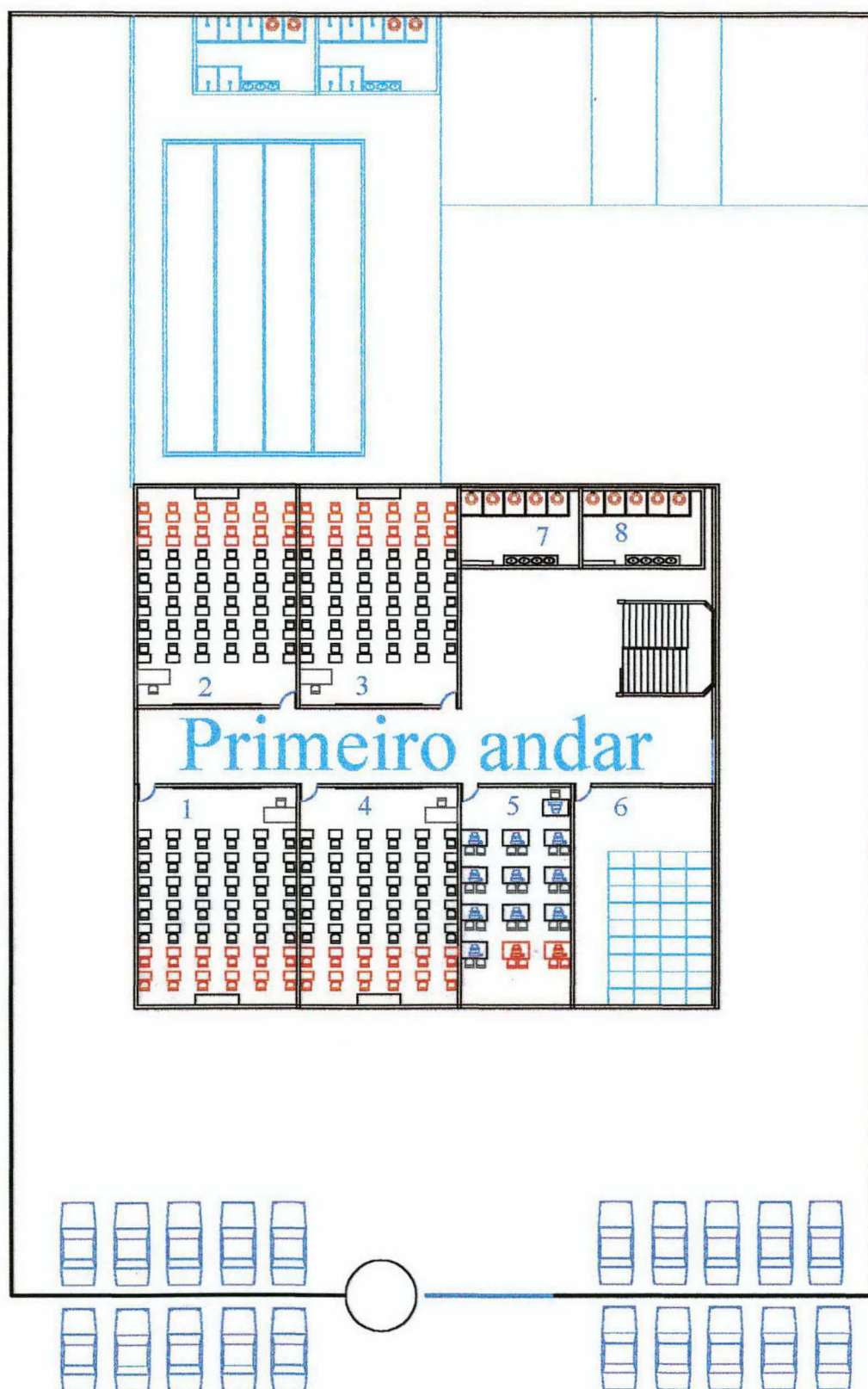
Horário	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
07:25– 08:15	Esporte	Informática	Teatro	Esporte	Informática
08:15– 09:05	Teatro	Inglês	Natação	Inglês	Natação
09:05– 09:35	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação	Recreação
09:35– 10:05	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche	Lanche
10:05– 10:55	Artes Plást.	Judô/Dança	Artes Plást.	Judô/Dança	Música
10:55– 11:45	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa	Tarefa
11:45– 12:15	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
12:15– 12:30	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene
12:30– 13:00	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço	Almoço
13:00– 13:25	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene	Higiene

ANEXO III – Lay-out do empreendimento



- 01- Guarita
- 02- Recepção
- 03- Auxiliar de coord.
- 04- Coordenação
- 05- Reunião
- 06- Secretaria
- 07- Diretoria
- 08- Banheiro
- 09- Banheiro
- 10- Biblioteca
- 11- Refeitório
- 12- Quadra
- 13- Piscina
- 14- Banheiro
- 15- Banheiro
- 16- Pátio externo
- 17- Pátio interno





- 1- Sala de Aula 1
- 2- Sala de Aula 2
- 3- Sala de Aula 3
- 4- Sala de Aula 4
- 5- Sala de informática
- 6- Sala de judô e música
- 7- Banheiro
- 8- Banheiro



- 1- Sala de descanso e recreação
- 2- Sala de dança e teatro
- 3- Almojarifado



12 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BELCHIOR, Procópio Gomes de Oliveira. **Planejamento e elaboração de projetos**. Rio de Janeiro: Americana, 1971.
- BERLE, Gustav. **O empreendedor do verde**. São Paulo: Makron Books, 1992.
- BOYD, Harper W.; WESTFALL, Ralph. **Pesquisa mercadológica: texto e casos**. Rio de Janeiro: FGV, 1964, v. 1.
- BUARQUE, Cristovam. **Avaliação econômica de projetos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campos, 1986.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Vamos abrir um novo negócio?** São Paulo : Makron Books, 1995.
- DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- HIRSCHFELD, Henrique. **Viabilidade técnico-econômica de empreendimentos** : roteiro completo de um projeto. São Paulo : Atlas, 1987.
- HOLANDA, Nilson. **Planejamento e projetos**. 3. ed. Rio de Janeiro : APEC, 1975.
- KISHEL, Gregory F.; KISHEL, Patrícia G.. **Como iniciar, manter e dirigir um novo negócio**. Rio de Janeiro: Infobook, 1994.
- MAIA, João. **Guia para a apresentação de projetos**. São Paulo: DIFEL/FORUM, 1975.
- MARTINS, Eliseu.; ASSAF NETO, Alexandre. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1990.

MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa** : planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. 2. ed. São Paulo : Atlas, 1990.

MATTAR, Fauze N.. **Pesquisa de marketing**: metodologia, planejamento, execução e análise. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1996.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 3 ed. Rio de Janeiro : Campus, 1986.

SANTA CATARINA, Decreto-lei n. 907, de 17 de janeiro de 2000. Fixa normas para credenciamento, autorização de funcionamento e reconhecimento de cursos, mudança de mantenedor, de sede e de denominação e supervisão de instituições de Educação Básica e de Educação Profissional, integrantes do Sistema Estadual de Educação. **Diário Oficial do Estado de Santa Catarina**, n. 16.333, 17 de fevereiro de 2000.

VERGARA, Sylvia Constant. **Tipo de pesquisa em administração** : Cadernos EBAP, FGV, Rio de Janeiro, n. 52, jun. 1990.

WOILER, Sansão; MATHIAS, Washington Franco. **Projetos** : planejamento, elaboração e análise. São Paulo : Atlas, 1996.